

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ

СБОРНИК ТРУДОВ МАГИСТРОВ № 1–2019

МОСКВА – 2019

БК 94.3
УДК 330; 80

Научное периодическое издание
ОЧУ ВО «Московская международная академия» печатается по
решению Учёного совета Академии

Редакционная коллегия:

А.В. Синьковский, председатель, кандидат технических наук,
доцент – редактор-составитель.

С.В. Дмитрюк, кандидат филологических наук – выпускающий
редактор.

Сборник трудов магистров, 2019 №1. – М.: ММА. – 414 с.

© Коллектив авторов, 2019
© ОЧУ ВО «Московская международная академия», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| <i>Абдрахманов Р. Р.</i> Основные стадии и этапы банкротства организации | 6 |
| <i>Абдрахманов Р. Р.</i> Банкротство как институт | 12 |
| <i>Авакян А.А.</i> Бюджетирование в коммерческой организации | 18 |
| <i>Авакян А.А.</i> Роль и значение финансового управления предприятием | 23 |
| <i>Авилов Н.М.</i> Оценка эффективности работы органов государственной власти | 28 |
| <i>Аждаарян К.А.</i> Основы инвестиционной привлекательности предприятия | 33 |
| <i>Аждаарян К.А.</i> Теоретические основы анализа кредитоспособности предприятия | 38 |
| <i>Азуевская И.В.</i> Использование игровых технологий на уроках английского языка | 41 |
| <i>Афганова М.Н.</i> Экономическая сущность финансовой деятельности предприятия: анализ моделей диагностики финансового состояния организации | 46 |
| <i>Байрамов А.Х.</i> Основные задачи и направления социальной защиты населения | 53 |
| <i>Байрамов А.Х.</i> Финансирование социальной защиты населения | 59 |
| <i>Барышова Ю.Н., Зейналов Б.М.</i> Партийный проект Единой России «Народный Контроль» по Московской области | 64 |
| <i>Бакунц Д.С.</i> Механизм управления социально-экономическим развитием муниципального образования | 68 |
| <i>Бакунц Д.С.</i> Основные показатели социально-экономического развития региона | 74 |
| <i>Беляков Е.С.</i> Концепция корпоративной социальной ответственности в условиях современных | 80 |
| <i>Богданова И.Ф.</i> Место учения йоги в спорте, как один из способов определения истинного конкурента | 84 |
| <i>Бодаренко А.С.</i> Роль государственно-частного партнерства в инновационном развитии российской экономики | 90 |
| <i>Бойматов Д.Р.</i> Деловой климат в строительной отрасли РФ | 97 |
| <i>Бойматов Д.Р.</i> Развитие и проблемы строительной отрасли России | 102 |
| <i>Быков А.М.</i> Несостоятельность или банкротство предприятий | 106 |
| <i>Васильков А.В.</i> Лизинговая деятельность коммерческих банков в целях финансирования предпринимательской деятельности | 109 |
| <i>Васильков А.В.</i> Основные направления развития банковского лизинга в современной России | 114 |
| <i>Ватаман Д.</i> Правовое положение органов исполнительной власти, осуществляющих управление в области экономического развития | 121 |
| <i>Ватаман Д.</i> Система органов исполнительной власти и их роль в государственном управлении | 132 |
| <i>Вершинин Д.О.</i> Некоторые особенности управления мотивацией сотрудников коммерческой организации | 137 |

| | |
|--|-----|
| Ветров В.В. Мотивация государственных гражданских служащих: проблемы и пути решения | 144 |
| Ветров В.В. Различные подходы к продвижению карьеры будущего государственного служащего в России и за рубежом | 148 |
| Виноградова С.П. Актуальные проблемы конкурентоспособности | 155 |
| Григорян Д.Р. Аналитика, но не статистика, развивает НХЛ | 158 |
| Грушин В.А. Разработка рекомендаций по совершенствованию подготовки и принятия решений между органами управления и населением | 168 |
| Голиков И.В. Особенности советско-вьетнамских отношений в области образования на начальном этапе формирования сотрудничества: 1955-1965 гг. | 174 |
| Герасимова К.К. Реформа школьного образования 2020 года в Японии: основные идеи и направления | 186 |
| Джошкун П.М. Роль игры в обучении лексике английского языка для детей дошкольного возраста | 196 |
| Данилина В.В. Некоторые особенности управления холдингом | 202 |
| Добратулина Е.М. Личная эффективность государственного служащего в налоговой службе | 206 |
| Егорова В.А. Маркетинговая стратегия страховой компании | 211 |
| Егорова В.А. Особенности финансового менеджмента предприятий в страховой отрасли | 216 |
| Евлов В.В. Теоретические основы управления конфликтами | 222 |
| Землякова Л.А. Методика проведения анализа и расчета основных показателей финансового состояния предприятия | 229 |
| Землякова Л.А. Содержание и методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия | 237 |
| Иванова В.А. Современные тенденции мотивации персонала | 246 |
| Избасарова Г.А. Финансовые риски, их оценка и методы страхования рисков | 251 |
| Избасарова Г.А. Особенности принятия решений в процессе управления государственной собственностью | 258 |
| Казаку Е.С. Глобализация как фактор неоднородности | 264 |
| Казаку Э. Циклы и кризисы в мировом экономическом развитии | 269 |
| Калясников Д.А. Виды государственных программ и механизм формирования финансовых ресурсов ипотечного кредитования | 275 |
| Капусткина Т.П. Бухгалтерский учёт кредитов и займов | 280 |
| Капырин А.В. Расстановки и тактики в современном футболе | 285 |
| Кнителъ В.В. Влияние новых технологий отрасли авиастроения на социально-экономическое развитие России | 299 |
| Кнителъ В.В. Основные задачи инвестиционных проектов в современной экономике | 304 |
| Кнителъ В.В. Обоснование требований к методике анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов и ее структуры | 309 |

| | |
|--|-----|
| Ковалев А.А. Особенности финансового анализа в современных условиях | 314 |
| Ковальский С.В. Виды государственно-частного партнёрства в Российской Федерации | 317 |
| Кожевникова О.Ю. Игровые технологии при обучении английскому языку в начальной школе | 323 |
| Козлова Е.В. Сущность муниципального заказа | 329 |
| Константинова В.В. Адаптации сотрудников – основной фактор успешного развития организации | 332 |
| Константинова В.В. Роль наставничества в подготовке и адаптации молодых сотрудников | 339 |
| Корсаков Д.В. Значимость профессионального развития государственных служащих | 344 |
| Кочугуева М.Н., Беляков Е.С. Наставничество как инструмент обучения и развития сотрудников | 347 |
| Крамарева М.А. Оценки привлекательности инвестиционных проектов | 352 |
| Крамарева М.А. Роль иностранных прямых инвестиций в развитии современной экономики | 356 |
| Кузьмин И.Н. Пути повышения экономической эффективности деятельности турагентской фирмы (на примере ООО «Ансо Тур») | 363 |
| Курыгин А.В. Бизнес-план один из методов стратегического планирования | 370 |
| Курыгин А.В. Формирование и основы анализа инвестиционного портфеля предприятия | 375 |
| Куликов Н.А. Особенности управления финансовыми рисками в современной организации | 379 |
| Куликов Н.А. Основные аспекты анализа и управления финансовой устойчивостью организации | 386 |
| Кузнецов Н.А. Проблема интеграции мигрантов на рынке труда (экономическое измерение) | 392 |
| Кукавский В.Р. Методы финансового анализа и информационное обеспечение | 387 |
| Кукавский В.Р. Сущность и назначение анализа финансово-экономического состояния предприятия | 402 |
| Кутыков А.А. Перспективы формирования регионального международного финансового центра в Москве | 406 |

ОСНОВНЫЕ СТАДИИ И ЭТАПЫ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

*Абдрахманов Р.Р.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

В целях признания должника банкротом используется понятие несостоятельности предприятия, то есть неспособности вовремя рассчитываться по имеющимся обязательствам. Сегодня предприятия и физические лица зачастую сталкиваются с весьма серьезной проблемой, угрожающей их дальнейшей деятельности.

Банкротство как факт не освобождает от долгов. Финансовая несостоятельность фирм и граждан – это возможность выполнить обязательства по долгам альтернативными способами и хотя бы частично освободиться от давления со стороны кредиторов.

Пока должник обладает недвижимым и движимым имуществом, он будет продолжать рассчитываться по долгам, пока не погасит их полностью. Другое дело, что форма погашения задолженности будет принципиально иной.

Для предприятий долгосрочной целью банкротства является либо закрытие, либо кардинальная реорганизация бизнеса. Частные лица инициируют процедуру несостоятельности с целью прекратить прогрессирующий рост долгов по кредитам.

В настоящее время наблюдается массовый кредитный дефолт – люди, которые в своё время набрали потребительских и ипотечных займов, в период кризиса испытывают трудности с выплатой долгов.

Если говорить простым языком, доходы населения упали, стоимость жизни возросла, а долговые обязательства стали трудновыполнимыми.

Не улучшились дела и юридических лиц: кризис последних лет привёл к разорению множество компаний, особенно в сфере малого и среднего бизнеса.

Законодательством используются термины «банкротство» и «несостоятельность» в качестве синонимов. Данные термины означают неспособность физического лица осуществить удовлетворение требований собственных кредиторов по финансовым обязательствам и по выплатам обязательных платежей. Несостоятельность эта может быть объявлена как самим должником, так и признана арбитражным судом [2].

Экономическая теория говорит о том, что термин «несостоятельность» обладает смысловым сходством с понятием «неплатежеспособность». Неплатежеспособность – это когда предприятие больше не может заниматься совершением своевременных выплат кредитной задолженности.

Если неплатежеспособность либо несостоятельность длятся довольно долгий временной период, возможно наступление полной неплатежеспособности, после чего считается, что его дальнейшая деятельность нецелесообразна и невозможна. При этом невозможность осуществления деятельности – это отсутствие вариант возвращения платежеспособности и финансовой состоятельности для

осуществления хозяйственной деятельности. Нецелесообразностью деятельности предприятия является ситуация, при которой отсутствует производственный и экономический потенциал, социально-экономическое значение, конкурентоспособность и так далее [4].

Данная организация признается банкротом, следует процедура ее ликвидации, продажа ее активов для того, чтобы удовлетворить кредиторские требования. Банкротство организации является частным случаем неплатежеспособности.

Нередко процедура банкротства используется в качестве противоположного инструмента для ухода от собственных обязательств, соответственно, и введения в заблуждение контрагентов. Кроме того, незаконная техника может применяться для того, чтобы сокрыть хищение имущества предприятия. Подобный тип банкротства трактуется как фиктивный. Он является уголовно наказуемым.

Есть несколько видов банкротства:

Реальное банкротство – когда компании не могут восстановить свою платежеспособность самостоятельно в результате финансовых потерь. У предприятий просто нет капитала, чтобы вести полноценную деятельность.

Временное банкротство (оно же условное) – когда активы предприятия повышаются, а пассивы наоборот. Такое происходит, если, например, у компании скопились излишки нереализованной продукции.

Ложное банкротство. Намеренное объявление о своей несостоятельности с целью ввести в заблуждение кредиторов или добиться с их стороны послаблений и льгот. Данный вид деятельности преступен и чреват уголовной ответственностью.

Умышленное банкротство – ещё один вид противоправных деяний. Преднамеренное банкротство осуществляется владельцами компаний с целью личной наживы или в интересах других лиц.

Главный признак несостоятельности компании или гражданина – неплатежеспособность: лицо не может оплачивать свои кредитные счета и имеет долги по кредитам. В наличии явная нехватка финансовых средств, а расходы превышают доходы. Это формальные признаки банкротства.

Есть и неформальные симптомы разорения, которые можно заметить до наступления реальной финансовой несостоятельности.

К ним относятся следующие факты:

- в бухгалтерских документах во множестве присутствуют неточности;
- отчетные бумаги подаются с опозданием;
- внешний баланс предприятия меняется;
- долги по зарплате сотрудникам растут;
- выплаты инвесторам компании задерживаются или прекращаются;
- меняется ценовая политика.

Лица, заинтересованные в выяснении финансового состояния фирмы, могут инициировать дело о банкротстве в суде, если получают на это соответствующие полномочия.

Основные стадии банкротства юридического лица

Возможность объявить себя банкротом является единственным выходом законно ликвидировать бизнес в тех случаях, когда исполнить обязательства кре-

диторов не представляется возможным. При этом, как правило, сумма накопленных долгов превышает величину активов предприятия, а срок просрочки составляет свыше 3 мес. (ст. 3 Закона № 127-ФЗ от 26.10.02 г.). В некоторых ситуациях анализ финансово-хозяйственного состояния компании позволяет предпринять превентивные меры по нормализации деятельности организации в целях расчетов с кредиторами. Но если перспектив развития бизнеса нет, собственникам приходится подавать в арбитраж заявление о несостоятельности.

Четкий регламент и обязательные этапы банкротства юридического лица утверждены на федеральном уровне в уже упомянутом Законе № 127-ФЗ. Этот нормативно-правовой документ определяет алгоритм действий, которые проводятся в процессе признания компании неплатежеспособной. Требования являются обязательными для всех участников процесса независимо от организационного статуса организации и ее отраслевой принадлежности.

Не все этапы банкротства применяются по мере решения дела, но предварительное наблюдение проводится всегда. Решение о введении наблюдательных мероприятий выносится судом по итогам рассмотрения заявления (может быть подано как должником, так и любым из кредиторов, а также уполномоченными госорганами). При этом внимательно изучаются представленные доказательства о неплатежеспособности должника. По итогам наблюдения делаются соответствующие выводы о дальнейшей судьбе предприятия – прекращение производства банкротства или переход к следующему этапу.

Основные этапы банкротства – цели и взаимосвязи

Каждый из этапов признания фирмы несостоятельной тесно взаимосвязан друг с другом и проводится ради достижения поставленных целей. Сроки мероприятий, их цели и задачи перечислены в Законе № 127-ФЗ. Рассмотрим подробнее все пять процедур:

Стадия 1. Наблюдение

Анализ текущего материального положения должника проводится на предварительном наблюдательном этапе (стат. 62 – 75 № 127-ФЗ). Для независимой оценки финсостояния назначается временный управляющий, который публикует уведомление о введении наблюдения. Эта стадия назначается также для обеспечения неприкосновенности активов предприятия, уведомления кредиторов, составления реестра требований. Руководство компании сохраняет свои полномочия, но с некоторыми (весьма существенными) ограничениями.

Максимальная продолжительность наблюдения составляет 7 мес. За этот период управляющий проводит полный сбор сведений о должнике, его финансово-хозяйственной деятельности, величине активов и обязательств, возможности восстановления нормального функционирования хозяйствующего субъекта.

По итогам управляющий подготавливает сводный отчет, который наряду с протоколом первого кредиторского собрания, представляется в арбитраж. Затем судом принимается решение о целесообразности дальнейшего рассмотрения банкротства или прекращении дела в связи с возможностью оздоровления организации с целью погашения долгов в полных объемах. Также возможно подписание мирового соглашения и реструктуризация обязательств.

Стадия 2. Финансовая санация

Целью оздоровления должника становится восстановление финансовой платежеспособности юрлица и, соответственно, погашение образовавшихся долгов. Процедура проводится по законодательным нормам согласно стат. 76—92 Закона № 127-ФЗ. Этап назначается не во всех случаях, а только при выявлении скрытых потенциалов реанимации бизнеса. Решение о применении утверждается на первом кредиторском собрании совместно с разработкой предварительного графика погашения долгов. Среди последствий санации нужно выделить следующие шаги:

Отмена абсолютно всех досудебных действий по погашению долгов, включая уже выпущенные приказы о взыскании.

Приостановление выдачи дивидендов, запрет на выплату процентов по акциям.

Запрет на проведение любых операций с обязательствами (бартеры, зачеты и т.д.).

Снятие арестов с активов должника, приостановление начисления санкций на суммы долгов.

Ответственным за выполнение принятого плана финансового оздоровления назначается независимый управляющий. Максимальный срок проведения составляет 2 года (календарных). Если же предпринятые меры не принесли ожидаемых результатов в виде улучшения финансового состояния юридического лица, осуществляется переход к внешнему управлению или сразу к конкурсному производству, то есть к распродаже активов.

Стадия 3. Внешнее управление

В соответствии с требованиями стат. 93 – 123 Закона № 127-ФЗ этап внешнего управления вводится по итогам санации при невозможности возврата к успешной жизнедеятельности должника. Или же применяется как единственная альтернатива при отсутствии резервов восстановления нормального материального положения компании. План управления разрабатывается экспертом-управляющим и в том числе включает в себя:

Закрытие убыточных направлений бизнеса.

Смену стратегии деятельности и репрофилирование производственных проектов.

Реализацию имущественных объектов организации.

Взыскание дебиторских обязательств.

Получение займов от третьих лиц, увеличение размеров вкладов участников.

Дополнительный выпуск собственных акций для обращения на фондовом рынке.

Проведение инвентаризации всех активов, выявление внутренних резервов бизнеса.

План управления может включать самые радикальные меры, необходимые для оздоровления должника, вплоть до массового сокращения персонала, прекращения выпуска продукции и привлечения сторонних квалифицированных управ-

ленцев. Максимальный период проведения равен полутора годам, в виде исключения пролонгируется до 2 лет. Если никакие действия не приносят результатов, долги не погашаются, судом выносится решение о введении конкурсного производства, а точнее свободной реализации активов юридического лица.

Стадия 4. Конкурсное производство

Завершением признания несостоятельности должника выступает введение конкурсного производства. Сама процедура проводится строго по регламенту Закона № 127-ФЗ (стат. 124—149) и означает неизбежность банкротства бизнеса.

По-прежнему и на этом этапе сторонам разрешается заключать мировое соглашение. Основная цель производства – максимально полное погашение кредиторских требований через продажу активов компании на свободных торгах. Руководством занимается назначаемый арбитражным судом конкурсный управляющий, на которого возлагаются следующие функции:

Проведение инвентаризационных действий для определения перечня активов и их стоимости путем независимой оценки.

Создание конкурсной массы с включением в специальный фонд расчетов с кредиторами всех ТМЦ должника, основных фондов и других видов активов, выявленных в ходе инвентаризации.

Прием кредиторских требований для проведения торгов в целях соразмерного погашения совокупных обязательств.

По завершении этапа конкурсного производства и в случае нехватки активов для осуществления полных расчетов все непогашенные долги признаются удовлетворенными, а должник считается ликвидированным. По судебному решению органами ИФНС вносится запись в единый реестр (ЕГРЮЛ), деятельность юрлица прекращается.

Стадия 5. Мировое соглашение

Составление по обоюдному взаимному согласию мирового договора допускается на любом этапе рассмотрения банкротства. Первоначальное предложение может исходить от должника или кредиторов, но в действие соглашение вступает только, если никто из участников процесса не возражает. Если инициатором выступают кредиторы, соответствующее решение необходимо единогласно утвердить на собрании. Автоматически подписание соглашения подразумевает полное прекращение процедуры неплатежеспособности.

Какая информация отражается в соглашении? В первую очередь, это точный порядок погашения обязательств кредиторов; также обозначается формат расчетов, включая сроки и процентные ставки. Дополнительно в документ могут включаться и другие условия, не противоречащие законодательным требованиям. Нередко в заключении соглашения участвуют третьи лица – заинтересованные в погашении долгов инвесторы, в роли которых разрешается выступать как физлицам, так и предприятиям, в т.ч. иностранным.

Нарушение исполнения условий соглашения со стороны должника служит поводом для возобновления процедуры банкротства компании.

Рассмотренные стадии экономической несостоятельности необходимо знать для того, чтобы суметь предупредить неприятные финансовые ситуации.

Теперь становится очевидным, что согласно законодательству РФ существует несколько сценариев, по которым юридическое или физическое лицо может объявить себя банкротом. Есть вероятность того, что на одном из этапов получится реабилитировать организацию в финансовом плане, благодаря чему можно будет избежать ликвидации предприятия.

На всех стадиях есть возможность избежать негативных последствий как для самого должника, так и для кредитной организации. В некоторых ситуациях намного выгоднее пойти на мировое соглашение, тогда обе стороны останутся при своем. Однако стоит учитывать, что после подачи заявления в судебную инстанцию нужно быть готовым к довольно серьезным проверкам.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2018.
3. Корейнина М.Н. Финансовый менеджмент / Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2018.
4. Сергеев А.А. Экономические основы бизнес-планирования: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.

БАНКРОТСТВО КАК ИНСТИТУТ

*Абдрахманов Р. Р.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Институт банкротства — совокупность условий, правил, механизмов и норм, которые определяют производственно-финансовое положение предприятия, направленных на санирование экономики.

Институт банкротства позволяет решить две задачи:

обеспечить должнику защиту от кредиторов, требования которых он не в состоянии удовлетворить,

защитить интересы каждого кредитора от неправомерных действий должника и других кредиторов, обеспечив сохранность имущества и справедливое его распределение между кредиторами.

Целью банкротства, является ликвидация тех предприятий, которые замыкают на себе неэффективность и нестабильность. Эта цель достигается в результате однонаправленных действий кредиторов, партнеров, финансовых и правовых органов.

Основная цель специалистов по банкротству — максимально эффективное использование производственного потенциала подконтрольного предприятия для вывода его из банкротного состояния.

| Уровень экономики | Цель института банкротства |
|-------------------|---|
| Макроуровень | Обеспечение экономического роста и конкурентоспособности национальной экономики, стабилизация экономических отношений |
| Мезоуровень | Симметричное развитие народного хозяйства в региональном и отраслевом разрезах, защита интересов территорий |
| Микроуровень | Обеспечение защиты интересов кредиторов, бизнеса должника, трудового коллектива |

Основными целями института банкротства является сохранение предприятия, а следовательно, и собственности его владельца путем изменения системы управления предприятием, предоставления льгот должнику. Бесспорно, подобные положения не распространяются на умышленные или фиктивные банкротства. При этом для достижения конкретных целей используются определенные системы и органы в рамках института несостоятельности — кадровый ресурс, страховые и консалтинговые компании, развитый институт собственности, фондовые биржи, правовые нормы, традиции и т.д.

Система банкротства – это определенная система диагностики, контроля и предупреждения неплатежеспособности предприятий. Объективная необходимость в приведении структуры производства к реальному платежеспособному

спросу, формируемому рынком, составляет основное звено этой системы, одновременно являясь и основной целью.

Субъекты системы банкротства:

- арбитражный суд;
- собственник предприятия;
- арбитражные менеджеры;
- наемные работники;
- инвесторы;
- должник;
- кредиторы;
- органы государственной власти.

При открытии дела о несостоятельности (банкротстве) все из вышеназванных субъектов системы банкротства оказываются задействованными в этом процессе, являясь одновременно и основными субъектами рынка.

Как показывает мировая практика, достижение основной цели института несостоятельности — воспроизводства отношений собственности посредством системы банкротства — возможно только при соблюдении нескольких условий:

Создание эффективных механизмов, призванных представлять интересы всех субъектов системы банкротства (кредиторы, наемный персонал) при ликвидации обанкротившегося предприятия и позволять рационально распределять активы (конкурсную массу) должника.

Установка на сохранение перспективных предприятий насколько это возможно и целесообразно.

Создание системы мер для возрождения бизнеса.

Установление стабильной единой и надежной системы прав и обязанностей для всех субъектов хозяйствования при их несостоятельности (банкротстве).

Введение системы мер безопасности при банкротстве и временной неплатежеспособности.

Стимулирование и развитие партнерских отношений, и формирование приемлемой процедуры решения финансовых споров.

Ограждение правовой и административной системы от возможностей ускорения процедур банкротства.

Создание механизма выполнения должником своих обязательств без ликвидации бизнеса.

Главным субъектом системы банкротства, как и рынка, является предприятие той или иной формы собственности. Взаимодействие с рынком — внешней средой своего жизнедеятельности — предприятие реализует посредством своего товара.

Глубинные факторы кризисных ситуаций заложены в самом механизме рынка. Они отражают процесс развития национальной экономики, который идет волнообразно в зависимости от фазы цикла на макроуровне и жизненного цикла конкретного предприятия, которые обусловлены постоянным изменением потребительских ориентаций.

Жизненный цикл предприятия:

- Возникновение
- Становление
- Подъем
- Высшая точка развития
- Спад
- Банкротство
- Ликвидация или санация

Исходя из этого, любое управление является антикризисным, а содержание и методы обычного антикризисного управления не отличаются.

Не ограничиваясь микроэкономическим уровнем, следует отметить, что отношения собственности обнаруживают тенденцию к постоянному развитию и стремлению к стабильному равновесию. Как отмечает С.П. Аукционек в работе «Теория перехода к рынку» рыночная экономика устойчива тогда, когда кривая спроса более пологая, чем кривая предложения. Другими словами, предложение опережает спрос по темпам роста и объему. Как раз в этом превышении предложения над спросом и содержится обоснованная возможность и необходимость банкротства тех предприятий, которые не вписались в конкретную ситуацию на рынке.

Издержки банкротства

Издержки, которые национальная экономика и население страны несет в связи с банкротством, разделяются на:

- Прямые издержки;
- Косвенные издержки.

Прямые издержки, представляют собой непосредственные выплаты комиссионных третьим сторонам в период рассмотрения дела. В их состав входят: комиссионные судебному органу, доверенному лицу, бухгалтеру, аукционисту, арбитражному менеджеру и др. Все эти издержки представляют собой прямые невозвратные потери для владельцев капитала компании.

Косвенные издержки, связаны с «падением» стоимости компании в результате неэффективной работы в период, который предшествовал банкротству. При реализации активов потери несомненны: готовую продукцию можно продать всего за 30-70% ее реальной цены. Потеря стоимости при реализации активов — совершенно явный провал для тех, кто предоставляет капитал, т.е. акционеров.

Как показывает мировая практика, банкротство предприятий — это не случайное явление, а определенная закономерность в экономике развитых стран. Гибель значительной части фирм и, в особенности, вновь возникших, зафиксирована статистикой банкротств во многих странах. Европейские исследователи отмечают, что до конца второго года доживают не более 20-30% вновь возникших фирм.

Такая неэффективность создает предпосылки больших убытков для акционеров, а, следовательно, и для всей экономики.

Возникает закономерный вопрос — по каким критериям оценивается несостоятельность того или иного предприятия, и по каким признакам можно предсказать его банкротство?

Структура признаков банкротства:

- Формальные
- Неформальные

Формальный признак банкротства того или иного предприятия в концентрированном виде состоит в неплатежеспособности. Против должника, неспособного оплатить свои долги, может быть возбуждено дело о несостоятельности, в таких странах, как Германия — если используется факт неоплаты более 1 месяца на сумму, которая превышает ликвидные активы; во Франции — факт неоплатности доказывает кредитор, в Англии — где субъект хозяйствования должен иметь минимальную задолженность в размере 750 ф. ст. по одному или нескольким долгам; в США — где 5 тыс. долл. долга является минимальной суммой задолженности для признания предпринимателя банкротом, в РФ предприятие при задолженности в 100 тыс. руб., гражданин — 10 тыс. руб. (ст.5 ЗНБ), кредитная организация — 1000 МРОТ.

Указанная сумма не должна содержать: неустоек и иных финансовых санкций, выплат авторских вознаграждений, требований перед работниками и владельцами должника.

В ЦВЕ основной упор при выделении формального признака банкротства — установление факта неплатежеспособности — делается на временном аспекте. Так, в Болгарии, несостоятельной может быть объявлена неплатежеспособная фирма, которая более 60 дней не выполняет обязательств из-за отсутствия у нее денежных средств. В Венгрии несостоятельным признается должник, не выплативший признанный долг в срок, который превышает 60 дней с момента наступления выплат, либо 30 дней после предъявления требований не изложил кредитору обстоятельства, помешавшие это сделать. В Румынии этот срок не превышает 30 календарных дней. В Чехии и Польше, где институт несостоятельности функционирует несколько дольше, нежели в вышеназванных странах, формальные признаки банкротства имеют менее конкретную формулировку — неспособность на протяжении длительного времени выполнять свои обязательства по платежам нескольких кредиторов.

Помимо формальных признаков банкротства, необходимо рассматривать неформальные признаки. Они указывают на возможное предбанкротное состояние предприятия, не имеют абсолютной силы и должны рассматриваться в комплексе. Неформальные признаки возможного банкротства являются поводом к более скрупулезному анализу положения дел как со стороны руководства предприятием, так и со стороны финансовых и аудиторских структур. Заинтересованными субъектами в оценке финансово-хозяйственного положения предприятия являются его акционеры, наемный персонал, клиенты и кредиторы.

Множественные неформальные признаки банкротства можно сгруппировать по двум направлениям:

- документарные, составляют первую группу;
- косвенные, составляют вторую группу.

К первой группе относятся признаки, нашедшие свое отражение в документации предприятия (конкретно в бухгалтерском балансе). Они подлежат более или менее детальной оценке.

Применительно к первой группе, можно выделить пять признаков предбанкротного состояния предприятия:

Низкое качество и невыполнение сроков предоставления документации. Опоздания такого рода могут сигнализировать о неэффективной работе финансовых служб и информационной системы предприятия, создавая предпосылки принятия руководством неадекватных решений;

Сигналами снижения финансовой нестабильности предприятия могут быть резкие изменения в статьях баланса, как со стороны пассивов, так и активов. Безусловно, негативным фактом является уменьшение ликвидных средств предприятия. Но и их резкий рост также может свидетельствовать о неблагоприятных тенденциях — отсутствии перспектив роста и эффективных инвестиций. В условиях функционирования развитой экономики оптимальной является ситуация при которой у предпринимателя в свободном распоряжении находится не более 10 % денежных средств. Превышение этого лимита свидетельствует о неэффективном управлении, так как деньги должны воспроизводить себя

Тревожным знаком является повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах предприятия, т.е. долгов покупателей. При этом либо предприятие проводит неразумную политику кредита по отношению к своим потребителям, либо сами потребители задерживают платежи. С другой стороны, дебиторская задолженность может резко упасть вследствие вынужденного перехода на новые формы платежей. За внешними изменениями статей дебиторской задолженности может скрываться неблагоприятная концентрация продаж по слишком малой группе покупателей, банкротство клиентов фирмы или уменьшение емкости рынка, неминуемо заставляя предприятие идти на все большие и большие уступки клиентам.

Данные о материальных запасах, т.е. запасах готовой продукции, сырья и материалов, а также незавершенном производстве являются хорошей информацией для оценки тенденций. И при этом подозрительным является не только резкий рост запасов, который нередко предполагает затоваривание, но и резкое их снижение. Последнее может предполагать перебои в производстве и снабжении и иметь следствием невыполнение обязательств по поставкам. В Японии запасы на складах в среднем позволяют предприятиям бесперебойно работать в 180 минут, в СССР — 21 день (на отдельных предприятиях до 60 дней). Это повышает издержки связанные с их хранением.

Поводом для беспокойства должно быть повышение доли задолженности перед работниками (долги по зарплате), акционерам (выплаты дивидендов), финансовым органам (обязательные платежи в бюджет).

Вторая группа содержит признаки, которые не подлежат подобной оценке. Признаки предбанкротного состояния предприятия, не нашедшие свое отражение в финансовых документах, составляют вторую группу. Они являются более ранними по времени, а реагирование на них — более эффективным для предупреждения кризисных ситуаций.

Сигналы такого рода широко известны из обширной литературы по бизнесу. Крах многих предприятий возникал с конфликтов в высшем руководстве

фирмы, трудовых конфликтов, потери наиболее серьезных клиентов или кредиторов. Не секрет, что по работе секретаря можно судить о руководителе и даже об организации в целом.

Более скрупулезный анализ может выявить изменения в практике управления, не выявленные при поверхностной оценке положения предприятия:

администрация вводит излишнюю фрагментацию функций, или наоборот, усиливает их концентрацию у узкого круга лиц;

неоднократно решает проблемы, решение которых было заявлено ранее; медленно реагирует на изменения на рынке.

установление предприятием нереальных цен на свои товары и услуги, рискованные внедрения новшеств,

выход на новые рынки или присоединение новых фирм,

нетрадиционная закупка сырья и материалов,

усиление деятельности на спекулятивных рынках.

Следует особо отметить опасность резкого изменения в стратегии предприятия. Для клиентов фирмы, если они заранее не поставлены в известность, такого рода изменения могут сыграть главную роль в потере интереса к данному предприятию.

Список литературы

1. Губин Е.П., Карелина С.А. Правовое регулирование экономических отношений. Несостоятельность (банкротство) – М.: Изд-во: Статус, 2018.

2. Ковалёв А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – 4-е изд., исправл. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2016.

3. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ф. Самсонова. – М.: Финансы-ЮНИТИ, 2016.

4. Карелина С.А., Храпова М., Шумаков С. Институт несостоятельности (банкротства) в таблицах и схемах. Учебно-методическое пособие. - М.: Юстицинформ, 2019.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Авакян А.А.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Бюджет – финансовый документ установленного формата, при помощи которого производится планирование и учет результатов хозяйственной деятельности.

Цель составления бюджета – планирование и учет результатов деятельности предприятия, прежде всего финансовых.

Бюджет п/п – это план, подробно раскрывающий приток и отток средств в течение определенного планируемого периода.

Функции бюджета состоят в следующем:

1. Планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации.
2. Координация различных видов деятельности и отдельных подразделений. Согласование интересов отдельных работников и групп в целом по организации.
3. Стимулирование руководителей всех рангов в достижении целей своих центров ответственности.
4. Контроль текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины.
5. Основа для оценки выполнения плана центрами ответственности и их руководителей.
6. Средство обучения менеджеров.

Планирование. Основные плановые решения обычно вырабатываются в процессе подготовки программ, и сам процесс разработки бюджета по существу является уточнением этих планов. Разработка бюджетов по существу является самым детализированным видом планирования, уточняющим основные операции по отдельным подразделениям или функциям компании на ближайший период.

Координация и связь. Каждый центр ответственности влияет на работу других центров ответственности и сам зависит от их деятельности. В процессе разработки бюджета координируются отдельные виды деятельности таким образом, чтобы все подразделения организации работали согласованно, воплощая цели организации в целом.

Стимулирование. Процесс составления бюджета может быть также мощным средством для стимулирования руководителей в осуществлении целей их центров ответственности и, следовательно, целей организации в целом. Каждый руководитель должен точно знать, что ожидают от их центров ответственности.

Бюджет предприятия (главный бюджет) представляет собой систему взаимосвязанных бюджетов в структурированной форме, описывает ожидания менеджеров относительно продаж, расходов и других хозяйственных операций в планируемом периоде.

Он включает 2 основных блока: систему операционных бюджетов (плановые сметы основных бизнес-процессов) и систему финансовых бюджетов.

Основной бюджет - это финансовое, количественно определенное выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей. Основной или общий бюджет состоит из трех обязательных финансовых документов:

- Прогноза отчета прибылей и убытков;
- Прогноза отчета о движении денежных средств
- Прогноза балансового отчета.

Сам же процесс бюджетирования условно можно разделить на две составные части;

- Подготовка операционного бюджета;
- Подготовка финансового бюджета.

Бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая позволяет анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели.

Бюджет – это финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставлять все понесенные затраты и полученные результаты в финансовых терминах на предстоящий период времени в целом и по отдельным подпериодам. Отчасти уже поэтому в высокоразвитых странах бюджет (финансовый план) - основа внутрифирменного управления. Соответственно бюджетирования - это технология составления, корректировки, контроля и оценки исполнения финансовых планов, а потому бюджетирование превращается в основу основ всех технологий внутрифирменного управления.

Бюджет – это утвержденный руководителем организации прогноз финансового состояния, в котором определены основные лимиты расходов и затрат, нормативы финансовых результатов, различные целевые финансовые показатели. Бюджет включает в себя запланированные финансовые сметы, прогнозируемые объемы привлечения внешних финансовых ресурсов (кредитов и инвестиций), условия их получения и т. д.

Таким образом, бюджет предприятия - это финансовый план или выраженное в цифрах запланированное на будущее финансовое состояние предприятия или фирмы, финансовое, количественно определенное выражение результатов маркетинговых исследований и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей. Соответственно бюджетирование - это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, охватывающего все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставить все понесенные затраты и полученные результаты в финансовых терминах на предстоящий период в целом и по отдельным подпериодам.

Бюджеты являются основой для принятия решений об уровнях финансирования различных видов деятельности организации из внутренних (за счет реинвестирования прибыли) и внешних (кредитов, инвестиций) источников. Бюджеты призваны обеспечивать постоянный контроль за финансовым состоянием компании, снабжать ее руководителей всей необходимой информацией, позволяющей судить о правильности решений, принимаемых руководителями структурных

единиц, разрабатывать мероприятия по оперативной и стратегической корректировке их деятельности.

Одной из главных функций бюджетирования является прогнозирование (финансового состояния, ресурсов, доходов и затрат). Именно этим бюджетирование и ценно для принятия управленческих решений.

В цели внутрифирменного бюджетирования входит:

- разработка «системы координат» деятельности, базы исходных данных для финансового анализа и финансового менеджмента; перевод системы планирования с натуральных и физических единиц измерения на финансовые показатели; повышение финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений на всех уровнях управления;
- рост эффективности использования имеющихся в распоряжении компании и ее отдельных структурных подразделений ресурсов, активов (материальных и нематериальных) и ответственности руководителей различного уровня управления за предоставленные в их распоряжение ресурсы и активы (за превышение лимитов товарных запасов, за просрочку оплаты товарных кредитов и т. п.);
- создание возможности для оценки инвестиционной привлекательности отдельных сфер хозяйственно деятельности, в которой работает или планирует работать предприятие;
- повышение обоснованности выделения финансовых (прежде всего инвестиций и кредитов) и нефинансовых ресурсов (товарных кредитов) по отдельным направлениям хозяйственной деятельности и видам бизнеса компании; более точное определение направлений инвестиционной политики, направлений реструктуризации предприятия;
- повышение «финансовой прозрачности» для собственников, акционеров и других заинтересованных лиц;
- укрепление финансовой дисциплины и сочетание стимулирования более эффективной работы структурных подразделений в интересах всей организации;
- проведение постоянного мониторинга финансовой эффективности отдельных видов хозяйственной деятельности и структурных подразделений;
- контроль за изменением финансовой ситуации в компании; повышение финансовой устойчивости и улучшение финансового состояния компании в целом, отдельных структурных подразделений и видов бизнеса.

Бюджет доходов и расходов позволяет получить четкую картину текущей и планируемой финансовой ситуации на предприятии с точки зрения прибыльности. Таким образом, бюджет доходов и расходов играет ведущую роль среди основных бюджетов коммерческих предприятий.

Бюджетные ориентиры – это набор макроэкономических параметров, посредством которых устанавливаются конкретные цели и задачи для организаций на планируемый период [2].

Источниками для формирования бюджетных ориентиров служат цели и задачи, определяемые стратегиями компаний, а также показатели развития за предыдущие годы.

Информационной базой для составления бюджетов являются:

- договоры (контракты), заключенные и планируемые к заключению с потребителями продукции и поставщиками исходя из условий рыночной конъюнктуры;
- учетная политика предприятия;
- результаты анализа бухгалтерской отчетности и выполнения финансовых планов за предшествующие периоды;
- экономические нормативы, используемые предприятием.
- Бюджетирование имеет ряд сильных сторон:
- деятельность компании планируется в целом путем координации работы ведущих специалистов и служб;
- наличие развитой системы бюджетирования оказывает положительное влияние на мотивацию работников;
- бюджетирование способствует более эффективному расходованию денежных ресурсов;
- в рамках утвержденных бюджетов в развитой системе бюджетного планирования подразделения в целом самостоятельны в расходовании средств.
- планирование бюджетов структурных подразделений и предприятия в целом с разбивкой по кварталам или даже месяцам дает более реальные показатели для оценки доходов и расходов, чем годовая отчетность;
- система бюджетирования служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов деятельности [1].

Для разработки эффективной системы бюджетирования управленческому персоналу предприятия следует добиваться активного участия структурных подразделений в подготовке как детализированных бюджетов низшего уровня, так и консолидированного бюджета. При этом важно не допускать перегрузки общих бюджетных планов большим числом планируемых показателей с целью снижения затрат рабочего времени экономических подразделений компании.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что система бюджетирования будет эффективно функционировать только в том случае, если определен правильный набор операционных бюджетов, учитывающих особенности деятельности предприятия.

Поэтому, для формирования эффективной системы бюджетирования необходимо соблюсти условия:

- соединение бюджетирования с организационной и информационной структурой предприятия;
- привести в соответствие учетные данные для совместного использования структурными подразделениями;
- создание системы, опирающейся на грамотный финансовый анализ и прогнозирование динамики изменений внешней и внутренней среды;

- расширение учетной политики системой управленческого учета для соответствия данных бухгалтерского учета для проведения финансового анализа и контроля [5].

Список литературы

1. Бочаров В.В. Финансовое планирование и бюджетирование. [Текст]: учеб. пособие / В.В. Бочаров – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013.

2. Виткалова, А. П. Внутрифирменное бюджетирование: учебное пособие / А. П. Виткалова. - Москва: Дашков и К, 2013.

3. Данилин В. Финансовое и операционное планирование в корпорации. Методы и модели. Серия Учебники Президентской Академии , 2014 год.

4. Карпова Е.Н. Бюджетирование как инструмент стратегического планирования на предприятии // Science time - 2015 - № 3 - [электронный ресурс]

5. Горбачева Л. Постановка системы бюджетирования // Финансовая газета. - 2002. - № 20.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Авакян А.А.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Управление процессами движения денежных и товарных потоков, формированием, распределением и использованием различных фондов и ресурсов позволяет реализовать рыночную стратегию, характер которой может меняться в зависимости от конъюнктуры и жизненного цикла предприятия. Используя распределительную и контрольную функции финансов, менеджер может воздействовать на все стадии воспроизводственного процесса: обмен, производство, распределение, потребление и контроль за ними. Поскольку финансы отражают все происходящие на предприятии процессы в стоимостном виде, финансовый менеджмент использует функцию отражения для оценки и систематизации денежных потоков, определяя пути и интенсивность их движения. Вместе с бухгалтерским и управленческим учетом финансы обеспечивают предприятия необходимой информационной базой. Финансовая отчетность легко сопоставима и позволяет выстраивать временные ряды показателей, дающих картину происходящих изменений в динамике. Такая сопоставимость обеспечивает сравнение эффективности работы предприятий и фирм в одной или разных отраслях. Прозрачность финансов партнеров по бизнесу дает возможность более рационально организовать денежные потоки, обеспечить повышение скорости их оборота и финансовую результативность, снизить предпринимательские риски, укрепить денежное обращение страны в целом. Использование международных стандартов учета позволит российским предприятиям активнее привлекать иностранных инвесторов, более широко функционировать на мировых фондовых биржах, быстрее стать полноправными участниками мирового рынка.

Система хозяйствования, основанная на рыночных отношениях, предполагает создание условий для предпринимательской активности, обеспечивающих рост объемов производства, качества товаров и услуг. Возникающие экономические отношения между хозяйствующими субъектами, властными структурами, кредитными, страховыми и фондовыми институтами, а также между работниками данного предприятия опосредуются движением денег, отражая движение стоимости в общественном воспроизводстве. Таким образом, финансы хозяйствующего субъекта охватывают денежные отношения между другими субъектами хозяйствования (предприятиями, организациями), бюджетной системой по платежам в бюджеты различных уровней, внебюджетными фондами по взносам и отчислениям, кредитными учреждениями при оплате процентов по ссудам.

Управление финансами предприятия в условиях рынка является одним из основных направлений управленческой деятельности, обеспечивающих решение текущих вопросов финансирования производства и реализации продукции, а также задач выживания в конкурентной борьбе, стабилизации финансового положения,

минимизации расходов и максимизации прибыли, рентабельной деятельности и увеличения объема продаж. Все это повышает стоимость самого предприятия с точки зрения инвестиционной привлекательности и перспектив развития.

В рыночных условиях предприятие вправе наращивать собственные доходы как за счет основной деятельности, так и в результате участия в работе других предприятий и организаций, освоения смежных сфер, других не запрещенных законом возможностей увеличения совокупного финансового результата.

Денежные потоки и величина денежного оборота определяются характером деятельности предприятия и объемами производства, размерами операций с поставщиками и покупателями, бюджетными и внебюджетными фондами, банками и страховыми организациями и т.п. Эффективное управление этими процессами требует соответствующей организации самой финансовой деятельности, включающей финансовое планирование, оперативную и контрольно-аналитическую работу.

Анализ производственных и экономических процессов на предприятии и за его пределами позволяет прогнозировать развитие ситуаций и на этой основе составлять производственные и финансовые планы. Моделирование ситуаций обеспечивает многовариантность планов, снижая уровень принимаемых рисков. Взаимодействие служб и подразделений предприятия, координация усилий со стороны финансистов при проведении и оценке расчетов производственных и финансовых показателей плана обеспечивают взаимообусловленность и взаимозависимость результатов деятельности всех структур предприятия.

Эффективное взаимодействие отдельных структур в процессе управления финансами может быть обеспечено благодаря использованию системы бюджетирования. Сводные функциональные бюджеты оплаты труда, материальных затрат, амортизации, налогов, погашения кредитов, прочих расходов позволяют не только организовать движение денежных потоков, но и осуществлять эффективное управление ими. Особое место в плановой работе предприятия занимает ценовая политика, обеспечивающая максимизацию рентабельности продаж и чистого собственного капитала, скорость продвижения товаров на рынке, устойчивость рыночных позиций, эффективную кредитную политику и расширение сегмента рынка. Гибкая ценовая политика способствует упрочению конкурентных позиций и росту объемов прибыли предприятия.

Особое направление представляет инвестиционная деятельность предприятия. Выступая в качестве инвестора, предприятие финансирует вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства (капитальные вложения), осуществляет вложения в ценные бумаги, различные производные инструменты фондового рынка, целевые денежные вклады, приобретает имущественные права и права на интеллектуальную собственность, научно-техническую продукцию и другие объекты собственности. Предприятие-инвестор самостоятельно определяет направления, объемы, размеры и эффективность инвестиций. Принятие инвестиционных решений ведется с учетом таких факторов, как конъюнктура рынка (прежде всего изменение цен),

инфляционные ожидания, политическая обстановка и т.п. В некоторых случаях инвестиции подлежат обязательному страхованию с целью снижения рисков и обеспечения гарантий инвестору. Управление финансами, денежным оборотом предприятия означает умение финансистов определять объем и интенсивность поступления и расходования денежных средств как на ближайшую, так и на длительную перспективу. Денежные потоки в процессе оборота обеспечивают кругооборот всего капитала, формирование и использование финансовых ресурсов.

Управление финансами имеет большое значение для эффективного использования материальных и трудовых ресурсов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности. Эффективное использование финансов и планомерное управление ими позволяет выявить пути максимизации прибылей при одновременном снижении затрат. Только при рациональном распределении получаемых доходов, правильном управлении ценами и использовании всех имеющихся ресурсов с максимальной выгодой для предприятия возможно обеспечить благоприятное финансовое положение. Эффективное управление финансами имеет большое значение для успешной деятельности предприятия и его процветания в условиях неослабевающей рыночной конкуренции. Финансовое планирование является составной частью общего планирования.

Без информации о состоянии денежных ресурсов невозможен процесс принятия решений о размещении и перемещении денежных средств в более прибыльные сферы деятельности. Документация, формируемая в результате финансовых операций, оказывает значительную помощь при управлении финансами. К такой документации относятся баланс, бюджет, различные финансовые прогнозы.

Баланс обеспечивает информацией о состоянии активов и пассивов на конкретную дату. Отчёт о поступлениях денежных средств содержит информацию о поступлениях за прошедший период времени и позволяет осуществлять сравнительный анализ состояния денежных ресурсов в разные временные интервалы. Смета денежных расходов позволяет прогнозировать погашения по счетам кредиторов на планируемый период и устанавливать размер дополнительных денежных ресурсов, необходимых для осуществления будущих хозяйственных операций.

В настоящее время большой и малый бизнес испытывает потребность в более углублённых методах оценки финансов. Однако, какие бы изменения не претерпевали эти методы оценки, фундаментальные основы финансового управления остаются прежними.

Эффективное осуществление финансового управления, направленного на повышение конкурентоспособности и максимизацию доходности бизнеса, представляется возможным при наличии оперативной финансовой модели управления деятельностью предприятия. Данная модель должна обеспечивать управляемость финансовыми ресурсными потоками, доходами и расходами, возможность получения текущей оценки результатов деятельности предприятия, а также его структурных подразделений.

Финансовые ресурсы самого предприятия: — доходы от продаж; — предпринимательский капитал; — амортизационные отчисления; — прибыль. Финансовые ресурсы, которые может использовать предприятия извне: — бюджетные поступления; — инвестиции; — доходы по финансовым вложениям; — страховые возмещения; — средства, полученные на фондовом рынке; — заемные средства. В условиях современной экономики управление финансовыми ресурсами, то есть элементами денежных затрат, необходимых для осуществления бизнес-операций предприятия, реализуется посредством финансового механизма. В отечественной литературе нет однозначного толкования финансового механизма.

Управление финансами любого предприятия является одним из основных элементов общего управления. В корпоративных структурах роль финансового управления возрастает, так как в этом случае помимо управления финансами отдельных предприятий необходимо управлять консолидированными финансовыми потоками всей группы в целом. В условиях рыночной экономики эффективное управление предполагает оптимизацию ресурсного потенциала предприятия. В этой ситуации резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами. От того, насколько эффективно и целесообразно они трансформируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников.

Финансовые ресурсы в этих условиях приобретают первостепенное значение, поскольку это — единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным лагом в любой другой вид ресурсов. В той или иной степени роль финансовых ресурсов важна на всех уровнях управления (стратегическом, тактическом, оперативном), однако особое значение она приобретает в плане стратегии развития предприятия.

Управление финансами направлено на решение задачи воздействия на уровень и структуру денежных потоков таким образом, чтобы предприятие достигло поставленной цели. По существу, финансовое управление есть управление денежными ресурсами. Управление финансами должно осуществляться на любом предприятии. Управление финансами осуществляется посредством проведения финансового анализа, планирования, учета, контроля и регулирования денежных средств.

Система управления финансами должна быть саморазвивающейся. Это отражает возникновение таких качеств, как гибкость и адаптивность к изменениям, ориентация на инновации, поиск и разработка идей по привлечению инвестиций. Система управления финансами в новых условиях становится источником дополнительных финансовых ресурсов для развития бизнеса.

Таким образом, финансовый менеджмент как одна из основных функций аппарата управления приобретает ключевую роль в условиях рыночной экономики.

Список литературы

1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2017
2. Рубинштейн Т.Б. Планирование и расчеты денежных средств, фирм и компаний. – М.: Ось, 2011.
3. Суходоев Д.В. Финансовый потенциал организации: Учебное пособие. – Н. Новгород: ВВАГС, 2015.
4. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – 2-е изд., испр. и допол. – М.: Инфра-М, 2007.
5. Эффективные технологии управления финансовыми потоками предприятия. Материалы консультационного семинара. – М.: БизнесСеминары, 2002.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Авилов Никита Михайлович

Аннотация: Статья посвящена раскрытию понятия «эффективность деятельности органов государственной власти», анализу теоретических подходов к повышению эффективности деятельности органов государственной власти. Автор рассмотрел виды эффективности государственного управления, обратил внимание на важность использования понятия «результативность» при оценке эффективности деятельности органов государственной власти.

С момента образования Российской Федерации многократно проводились административные реформы, направленные, в первую очередь, на создание оптимальной и эффективной системы государственного управления, так как только эффективная государственная власть способна решить неотложные социально-экономические проблемы, создать условия для повышения уровня и качества жизни населения.

В самом общем случае «эффективность» - это результат действия или деятельности; значимость получения результата для тех, кому он предназначен; отношение значимости этого результата к количеству усилий, потраченных на его достижение, то есть соотношение эффекта (полученного результата) к затратам (произведенным для достижения цели).

Выделяют несколько видов эффективности: экономическая, социальная, техническая, экологическая. Для нас интерес представляет социальная эффективность, которую можно определить как степень удовлетворения потребностей общества, поскольку целью деятельности органов государственной власти является не достижение максимальной прибыли, как в бизнесе, а удовлетворение потребностей населения. В этой связи решение социальных проблем может быть ресурсозатратным, а экономическая выгода быть незначительной и даже отрицательной.

Согласно Ворошилову Н.В., под эффективностью государственного и муниципального управления следует понимать степень удовлетворения запросов и потребностей населения, степень полноты и качества выполнения органами власти своих функций и задач [3; С.144]. Достижение заданного результата свидетельствует об эффективности деятельности органов власти (в том числе предоставление объема государственных функций и услуг) при минимуме затраченных ресурсов (времени, бюджетных средств, ресурсов и т. д.) или достижение наилучшего (максимального) результата при заданном объеме средств и ресурсов.

В научной литературе можно выделить следующие теоретические подходы (концепции) к повышению эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления:

- подход, основанный на теории жизненных циклов;
- концепция профессионализма;
- концепция экономической ответственности;

- подход, основанный на концепции лидерства;
- подход, развивающий теорию веберовской рациональной бюрократии;
- экологический подход.

Подход, основанный на теории жизненных циклов. Представителями данного подхода выступают К.Бланшар, П.Херси, И.Адизеси, Ф. Модильяни и др. Согласно данному подходу эффективная работа государственных органов власти зависит от воздействия временных и постоянных объединений или групп, возникающих внутри системы государственного управления. Взаимосвязь элементов этой системы определяет процесс и характер принятия управленческих решений в государственных структурах, что, в свою очередь, является жизненным циклом развития организации.

Концепция профессионализма. Представители: Г. Беккер, М. Вебер, Миллерсон, Т. Парсонс и др. Суть концепции заключается в том, что от уровня профессионализации представителей органов власти, от уровня их подготовки, наличия тех или иных профессиональных навыков, компетентности напрямую зависит эффективность деятельности государственной власти.

Концепция экономической ответственности. Представители: О. Харт, А. Шлейфер, Д. Норт, Дж. Ст. Милль и др. предполагают, что в основе эффективности государственной власти находится экономический подход. Повышение эффективности деятельности государственной власти и качество их работы зависит от создания механизма конкуренции между государственными органами исполнительной власти и его дальнейшего развития, от системы внедрения инноваций, от наличия системы подотчетности государственных органов, как вышестоящим государственным органам, так и подотчетность перед налогоплательщиками.

Подход, основанный на концепции лидерства. Представителями данного подхода являются П.Херси, К.Левин, Р.Хауз, Р.Лайкерт и др. считают, что эффективность организации связана со стилем руководства; стилем управления; индивидуальными характеристиками и качествами руководителей государственных органов исполнительной власти; навыками лидера; оценкой выполнения задач, которые были поставлены для достижения цели; профессиональным развитием и мотивацией.

Подход, развивающий теорию веберовской рациональной бюрократии. Представители: К. Зейфарт, М. Вебер, Г. Шмидт, М. Шпрондель. Согласно этому подходу для достижения эффективной государственной работы внимание сосредоточивается на разграничении иерархической организационной структуры и администрировании, на четких правилах и нормах работы, на специализации, на жестком регламентировании профессиональной деятельности государственных служащих.

Экологический подход подчеркивает зависимость результатов деятельности государственных органов власти от характера внешней среды и способности органов государственной власти к управлению изменениями и инновациями с целью адаптации к этим изменениям [5].

Несмотря на то, что каждый из подходов в основе своей имеет отличный от других управленческий механизм, общим является то, что все подходы направлены на поиск повышения эффективности деятельности государственных органов.

По мнению А.М. Коробейникова, необходимо осуществлять измерение эффективности в форме отношения потребности и результата, то есть потребностной эффективности [4, с. 11]. Кроме того, он рассматривает эффективность как степень достижения цели данной системой и как степень воплощения цели в действительность. Потребностную эффективность С. Апенько рассматривает как степень удовлетворения социально-экономических ожиданий персонала [1, с. 25].

Если с экономической эффективностью все просто (соотношение полученного результата и затрат факторов производственного процесса), то социальную эффективность рассчитать сложно. В качестве характеристик социальной эффективности можно выделить:

- уровень социального благополучия;
- соотношение сэкономленного социального времени к затратам на получение социальных результатов;
- качество и уровень жизни населения, а также продолжительность жизни;
- степень удовлетворенности интересов и потребностей населения и т.д.

Нетрудно заметить, что перечисленные нами выше характеристики можно отнести к показателям социального развития, а не к индикаторам социальной эффективности, в связи с тем, что в них обычно не упоминается необходимость сопоставления полученного результата к затратам на решение тех или иных социальных проблем. При этом смешивается понятие «эффективность» и «результативность», к примеру, когда в качестве социальной эффективности выступает степень удовлетворения потребностей и интересов населения, качество и уровень жизни населения и т.п. [1, с.28].

Дадим определения понятиям «социальная эффективность» и «социальная результативность» применительно к деятельности органов власти.

Социальная эффективность деятельности органов власти – это соотношение между результатами деятельности органов власти в социальной сфере и затратами ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и т.п.) на реализацию проектов для решения социальных проблем граждан, удовлетворения потребностей населения. Социальная результативность - степень изменения качества и уровня жизни населения, степень реализации социально-экономической политики органов власти на соответствующей территории.

Принципиальным отличием между социальной эффективностью и социальной результативностью является то, что эффективность - соотношение результатов и затрат, а результативность - полученные в соответствии с поставленными целями результаты. В связи с этим необходимо отметить, что для расчета показателей социальной эффективности, необходимо произвести расчеты индикаторов социальной результативности.

Стоит отметить, что в федеральном законодательстве отсутствует определение термина «результативность», однако при оценке эффективности деятельности государственных органов именно результативность является одной из характеристик определения эффективности.

Профессор Г.В. Атаманчук большое значение в государственном управлении придает социальному эффекту. По его мнению, социальный эффект должен носить прогрессирующий, устойчивый характер, а также содержать не только результат, но источник и средство для дальнейшего развития общества. Он разделяет социальную эффективность деятельности государственных органов на три вида:

- общая социальная эффективность;
- специальная социальная эффективность;
- конкретная социальная эффективность.

Общая социальная эффективность характеризует результаты функционирования системы государственного управления: совокупности органов государственной власти и управляемых объектов. Ее критерии: уровень производительности труда в соответствии с мировыми параметрами; масштабы и темпы роста национального богатства согласно методике ООН; упорядоченность, надежность, безопасность общественных отношений; уровень национального благосостояния на душу населения с разбивкой согласно стандартам развитых стран на категории.

Специальная социальная эффективность раскрывает сущность государства как субъекта управления общественными процессами, его состояние организации и функционирования. Ее критерии: целенаправленность и целесообразность организации и функционирования системы государственного управления, ее организационных структур; нормативы, стандарты, технологии, в соответствии с которыми должны выполнять свои должностные обязанности руководители и государственные служащие; стиль управления государственным аппаратом и сложность его организации; издержки на содержание государственного аппарата.

Конкретная социальная эффективность раскрывает деятельность не совокупности органов власти, а отдельных органов государственного управления и должностных лиц, конкретных единичных государственных управленческих решений, отношений, действий. Ее критерии: законность решений и действий органа власти и его должностных лиц; степень соответствия содержания и результатов деятельности государственных органов, которые обозначены в правовом статусе; реальность управляющих воздействий [2, с. 445-446].

В заключение отметим, что проводимая административная реформа в России не в полной мере достигла ожидаемых результатов. Она ощутимо не повысила эффективности деятельности органов исполнительной власти, а также не позволила добиться эффективного взаимодействия органов исполнительной власти и гражданского общества. Не разработаны до настоящего времени стандарты государственных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти, а также административные регламенты в органах исполнительной власти. Принятые меры не позволили ощутимо снизить уровень коррупции в различных сферах деятельности органов исполнительной власти.

Продолжение административной реформы позволит повысить общий уровень эффективности государственного управления, увеличит социальную результативность при условии постоянства или даже сокращения затрат на систему государственного управления.

Список литературы

1. Апенько С. Эффективность системы оценки персонала // Человек и Труд. – 2003. - № 10.
2. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: учебник – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2014. – 525 с.
3. Ворошилов Н.В. Эффективность муниципального управления: сущность и подходы к оценке // Проблемы развития территории. Вып. 3 (77). 2015. – С.143-159.
4. Коробейников А.М. Методологические основы и методика исследования социальной эффективности регионального развития /А.М. Коробейников. – Екатеринбург: Ин-т экономики, 2002. - 53 с.
5. Матюшкина И.А., Михалева О.М. Эффективность государственного и муниципального управления: сущность и проблемы определения // Гуманитарные научные исследования. 2013. № 8. [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2013/08/3617> (дата обращения: 18.02.2017).

ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Аждаарян К.А.
магистр,
Московская Международная Академия*

Аннотация: Для определения такого термина как инвестиционная привлекательность рассматриваются разные способы инвестирования в организации с учетом сферы деятельности. Также для анализа инвестиционной привлекательности определяются основные влияющие на организацию факторы и методы для оценки.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, факторы, оценка инвестиционной привлекательности

FUNDAMENTALS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

Abstract: To define such a term as investment attractiveness, different ways of investing in organizations are considered, taking into account the scope of activities. Also, for the analysis of investment attractiveness, the main factors influencing the organization and methods for evaluation are determined.

Keywords: investment attractiveness, factors, assessment of investment attractiveness.

Большинство предприятий в сфере производства требуют инвестирование для дальнейшего оптимального развития. Поэтому тема инвестиционной привлекательности организации является актуальной и значимой.

Актуальность темы заключается в существовании необходимости создания методологического и методического инструментария для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, как объекта предстоящего инвестирования в целях привлечения капитала в реальный сектор экономики.

Целью исследования является совершенствование теории управления инвестиционными процессами в системе финансового менеджмента на основе оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

Обеспечение наиболее эффективной и продуктивной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе, а так же высоких темпов его развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики зависит от уровня инвестиционной активности предприятия, его инвестиционной деятельности и инвестиционной привлекательности.

С моей точки зрения наиболее корректное определение инвестиционной привлекательности дано автором Д.А. Ендовицким, а именно инвестиционная привлекательность – это такое состояние организации, при котором у потенциального собственника капитала (инвестора, кредитора, лизингодателя и пр.) возникает желание пойти на определенный риск и обеспечить приток инвестиций в монетарной и (или) немонетарной форме [1].

Экономисты утверждают, что единого метода определения инвестиционной привлекательности предприятия не существует. Для каждого проекта требуется индивидуальный способ с последующим анализом инвестиционной привлекательности [3]. Оценка возможна разными методиками, которые основываются на использовании подходящих показателей и анализируемых факторах. В данной таблице проведен сравнительный анализ разных типов оценивания.

Таблица 1

Сравнительный анализ методов оценивания инвестиционной привлекательности предприятия.

| № | Тип оценивания | Характеристика | Влияние при оценке |
|---|--|--|---|
| 1 | Метод дисконтирования денежных потоков | Метод основывается на предположениях, что стоимость, которую готов оплатить инвестор, определяется на основе прогнозируемых данных, это позволяет рассчитать результаты будущего | Такой способ очень хорош и сразу можно определить потенциал предприятия, но минусом считается тот фактор, что полученным результатом можно воспользоваться лишь в ближайшее время, так как постоянно меняется специфика спроса на рынке, законодательство, растут цены. |
| 2 | Нормативно-правовой подход | Характеризуется определенным набором документов, которые закреплены на государственном рынке, это может быть любая финансовая отчетность предприятия за последние года функционирования. | В основном данный метод используется в случаи банкротства организации, поэтому метод не помогает точно определить инвестиционную привлекательность. |
| 3 | Метод анализа на основе внутренних и внешних факторов. | Он формируется на основе экспертного метода Дельфи, который основывается на построении регрессионной модели определяющих факторов инвестиционной привлекательности. | Положительным моментом считается то, что есть можно посмотреть на предприятие с разных ракурсов. |

Более подробно остановлюсь на последнем методе анализа. Все факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность, можно разделить на две группы:

- внутренние;
- внешние.

Для внешних факторов результат не зависит от работы предприятия напрямую. Это может быть инвестиционная привлекательность территории (страны или региона), экономико-политическая ситуация, уровень коррупции, инфраструктура, величина человеческого потенциала. Оценку инвестиционной привлекательности обычно проводят большие рейтинговые агентства, такие как Эксперт РА, Standard & Poors, Moody's.

В меньшем масштабе факторы оцениваются для отдельных отраслей. Оценка инвестиционной привлекательности идет по:

- уровню конкуренции в заданной отрасли;
- текущему развитию;
- динамике и структуре инвестиционных вложений;
- нынешней стадии развития.

Это очень важный этап при анализе, ведь именно в этот момент рассматриваются основные показатели, скорость роста цены на продукцию и производство, состояние данной отрасли, инновационные решения и база НИОКР.

Внутренние факторы – это факторы, которые оказывают прямое воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия и могут контролироваться предприятием. На них напрямую влияет хозяйственная деятельность предприятия, и они являются основным рычагом при оценке инвестиционной привлекательности. Можно разделить их на пять пунктов:

Финансовое состояние предприятия оценивается:

- соотношением взятых и собственных средств;
- коэффициентом текущей ликвидности;
- показателями оборота активов;
- рентабельностью продаж на основании чистой прибыли;
- собственным капиталом из расчета чистой прибыльности.

Как устроена и организована компания:

- процент миноритарности у собственников;
- влияние государства на процессы в компании;
- открытость финансовой и внутренней информации;
- показатели выплаченных чистых доходов предприятием за последнее время.

Насколько инновационна предоставляемая продукция.

Постоянное формирование денежного потока.

Постоянное расширение

Считаю необходимым отметить наиболее важные факторы инвестиционной привлекательности предприятия.

Во-первых, это финансовое состояние организации. Оно определяет конкурентоспособность субъекта и его потенциал в деловом сотрудничестве. Более

того, от финансового состояния зависят и рыночные показатели акций. Оно прямо влияет на дивидендный доход, который получают собственники организации.

Во-вторых, создание высокоэффективной системы управления. Система управления обеспечивает лучшее распределение полученных средств и контроль за их использованием, а также является одной из основных гарантий возвратности вкладываемых средств и своевременной уплаты процентов по ним [4]. Приглашение в состав совета директоров независимых директоров также поднимает статус компании, так как он представляет собой своеобразный знак качества, а его участие в деятельности организации и в принятии управленческих решений будет служить гарантией эффективности.

В-третьих, диверсификация производства. Более привлекательной является организация, производящая диверсифицированную продукцию. В этом случае при нерентабельности или низкой рентабельности одного вида продукта (например, в связи с падением спроса на нее или с резким увеличением издержек) хозяйствующий субъект может получить стабильную прибыль за счет своих видов производимой продукции.

В-четвертых, на выбор инвестора также оказывает влияние открытость компании, полнота и достоверность раскрытия информации в отчетности. Очень важно, как менеджмент формирует о своих успехах и неудачах. Высокую инвестиционную привлекательность имеет хозяйствующий субъект, раскрывающий качественную информацию о своей финансово-хозяйственной деятельности, капитале, денежных потоках и финансовом результате.

Рассмотрю влияние последнего фактора на примере группы ОАО «НЛМК» – одного из мировых лидеров в производстве металлопродукции, поставщика широкого спектра качественной продукции с высокой долей добавленной стоимости на внутренний и внешний рынки. Для начала следует отметить, что финансовый отчет группы НЛМК за 2017 год состоит не только из пяти форм отчетности, но включает описание отрасли, обзор рынков сбыта, описание продукции компании, раскрытие кадровой и социальной политики организации, структуру управления, информацию о других направлениях деятельности группы.

Также одним из важных признаков инвестиционной привлекательности является наличие у компании перспективы осуществления своей деятельности на международных рынках.

Сейчас в России привлекательный климат для инвестирования, но нужны гарантии стабильности, экономической и политической. А еще нужен обширный рынок сбыта, в основном это столица и Санкт-Петербург, где большая населенность и самое большое количество предприятий, генерирующих доход. На сегодняшний момент спрос по многим отраслям во много раз превышает предложение, например в автомобилестроении, авиационной промышленности и ритейлинге.

Иностранный капитал хочет совместного создания предприятий с большими отечественными компаниями и совместного использования ресурсов. В основном это два направления: природные ресурсы и технологическая кооперация. Инвесторам, кроме всего, интересен учет традиций, которые существуют в исследованиях и внедрении инновационных технологий, наращивании мощностей производства.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности предприятий связана не только с анализом финансовых показателей ее деятельности и оценкой системы управления. Перспективы роста организации, отсутствие нарушений законодательства, корпоративное управление, качество и конкурентоспособность, которые повышают рентабельность, являются одним из составляющих оценки инвестиционной привлекательности.

Проанализированные мною методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия комбинируются, так как у каждого есть свои минусы и плюсы. Они имеют недостатки и приводят совершенно к разным результатам. И поэтому можно утверждать, что противоположность характера обнаруженных недостатков при применении методик обеспечивает непосредственно разносторонность оценки инвестиционной привлекательности фирмы.

Список литературы

1. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание/ Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др.; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.

2. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух.учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова. – М.:

3. Инвестиционный анализ: учеб. пособие для вузов/ Богатин Ю.В., Швандар В.А.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 286 с.

4. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий / Трясицина Н.Ю. // Экономический анализ. - 2006. - №18 - 15 с.

5. Финансовый менеджмент : учеб.пособие / М.Н.Крейнина. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 304с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Аждаарян К.А.,
магистр,*

E-mail: katrinka23113@gmail.com

Московская Международная Академия ММА, г. Москва

Аннотация: в статье дается определение кредитоспособности предприятия. Проводится сравнительный анализ понятий «кредитоспособность» и «платежеспособность». Определяются основные цели и задачи анализа кредитоспособности.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, предприятие, платежеспособность, анализ, цели, задачи

Актуальность указанной темы обуславливается тем, что на определённых этапах производственного процесса почти все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, то есть возникает необходимость в привлечении средств извне.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами организации является оценка его кредитоспособности. Это необходимый элемент как финансового менеджмента на предприятии, так и его экономических взаимоотношений с партнерами, финансово – кредитной системой.

С моей точки зрения наиболее корректное определение кредитоспособности предприятия дано автором М. В. Чараевой, а именно, кредитоспособность предприятия – это система условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в предусмотренные сроки [1, с.103].



Рис. 1 Цели и задачи оценки кредитоспособности предприятия

В первую очередь рассмотрим основные цели и задачи кредитоспособности предприятия.

Анализируя задачи кредитоспособности можно выделить самую трудоемкую и ответственную, а именно, «Проведение экономического анализа предприятия».

Кредитоспособность тесно связана с платежеспособностью. *Платежеспособность* характеризуется своевременным погашением всех долгов, значит, платежеспособность — более широкое понятие, она включает в себя и кредитоспособность [3, с.264]. Их основные отличия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Отличия понятий кредитоспособности и платежеспособности.

| № | Критерии отличия | Кредитоспособность | Платежеспособность |
|---|----------------------------|--|---|
| 1 | По соотношению понятий | Понятие более узкое в отличие от платежеспособности | Понятие, вмещающее в себя понятие кредитоспособности. |
| 2 | По предмету анализа | Заемщик и конкретная кредитная сделка | Потенциальный заемщик |
| 3 | По информационной базе | Информационная база существенно больше, проводится как количественный, так и качественный анализ | Проводится количественный анализ по финансовой отчетности (баланс и отчет о финансовых результатах) |
| 4 | По анализируемому периоду | Прогнозирует платежеспособность предприятия на срок кредита | Фиксирует неплатежи за истекший период или какую-либо другую дату |
| 5 | По характеру задолженности | Характеризует возможность погашения части общей задолженности, а именно ссудной задолженности | Характеризует способность и возможность погасить все виды задолженности |
| 6 | По оценке правоспособности | Важное условие кредитной сделки | Не учитывает |

Следовательно, уровень кредитоспособности предприятия свидетельствует о степени индивидуального (частного) риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику, а целью оценки кредитоспособности предприятия является снижение кредитного риска банка, связанного с выдачей ссуды.

Оценка кредитоспособности крупных и средних предприятий базируется на данных баланса, отчета о прибылях и убытках, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах.

Анализ баланса позволяет определить какими средствами располагает предприятие и какой по величине кредит эти средства обеспечивают.

Таким образом, понятие кредитоспособности является комплексной характеристикой, которая используется для определения целесообразности взаимодействия заемщика и банка при реализации кредитной сделки. Кредитоспособность - понятие более узкое, чем платежеспособность. Следовательно, банку, чтобы принять решение о выдаче кредита потенциальному заемщику, достаточно убедиться в его кредитоспособности и необязательно рассматривать вопрос в более широком аспекте.

Анализ кредитоспособности - необходим каждому предприятию и проводится на основе бухгалтерской финансовой отчетности. Изучение методик анализа помогает прийти к выводу, что оценку кредитоспособности следует проводить, исследуя репутацию заемщика, его текущее финансовое состояние и возможность мобилизовать свои денежные средства. Чтобы сформировать объективное мнение о заемщике, необходим тщательный анализ в совокупности всех юридических лиц, входящих в данное предприятие, с учетом субъективных факторов.

Список литературы

1. Чараева М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.В.Чараева. 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. С.103.
2. Рудой Н.М. Автоматизация оценки кредитоспособности заемщика с применением рейтинговых систем // Банковское кредитование. 2013. – №2. С. 53.
3. Лихачева, О.Н. Финансовое планирование на предприятии : Учеб. Пособие – М. : ООО «ТК Велби», 2010. – 264 с.
4. Любушин, Н.П. Система показателей анализа финансового состояния организации и методы их определения // Экономический анализ. – №2. – 2009. – С.106.
5. Галасюк В.В. Проблемы теории принятия экономических решений: Монография. – Днепропетровск: Новая идеология, 2002. – 304 стр.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Азиевская Ирина Васильевна

Аннотация: В статье анализируется использование игровых технологий на уроках английского языка. В частности отмечается, что игра помогает и в обретении ребенком мотивации изучения иностранного языка. Она заложена в самой игре, в интересе к ней, в желании играть, а иногда и выигрывать в ней. Достижения, возможность активно себя проявить способствуют росту самооценки и уверенности в себе.

Благодаря происходящим в мире глобализационным процессам, увеличивающимся межкультурным контактам возросла роль преподавания английского языка. И важным аспектом в нем является развитие у учащихся коммуникативной компетенции. В связи с этим существенное место в образовательном процессе занимают игровые технологии, особенно если речь идет об обучении младших школьников.

Известный лингводидакт Н.Д. Гальскова писала о том, что преимущество этого возраста «заключается в глобально действующей у детей игровой мотивации, которая позволяет естественно и эффективно организовать обучение ИЯ как средству общения и строить его как процесс, максимально приближенный к естественному процессу использования родного языка» [Гальскова 2004: 3].

Стоит также обратить внимание на то, что рассматриваемый возрастной период учащихся интересен их ведущей деятельностью: это уже учебная деятельность, но, вместе с тем, дети еще продолжают играть. Эта особенность дает возможность учителю достигать высоких учебных результатов, применяя игровые технологии. Н.Д. Гальскова пишет: «Это становится возможным, поскольку с помощью специальным образом организованной игры в учебном процессе можно сделать коммуникативно-ценными практически любые языковые единицы. И тогда эффективность формирования у младших школьников способности к общению на новом языке повышается за счет взаимодействия игровой мотивации и интереса к школьному обучению» [Гальскова 2004: 3].

В данной статье хотелось бы сосредоточиться, прежде всего, на соотношении различных языковых игр и возрастных особенностей учащихся 2-3 классов, ведь, чтобы определить наиболее результативные подходы к обучению, повысить эффективность образовательного процесса, учителю важно знать, кого он обучает. С другой стороны, учебная деятельность определяет развитие психических функций ребенка (внимание, память, мышление...), что является особенно важным в условиях его активно формирующегося организма. И не менее важен процесс формирования личности в этом возрасте, на которое также влияет учебный процесс и на которое мы можем воздействовать с помощью обучающей и воспитывающей игры.

Если говорить о мышлении, это период перехода от предметного, наглядно-образного к понятийному, рассуждающему, словесно-логическому мышлению.

Методист-разработчик игр для детей Е.В.Карпова отмечает, что «на первых порах игровые действия требуют максимальной опоры в реальных предметах или замещающих их игрушках... В школьном возрасте некоторые виды игр переносятся в умственный план. Дети разыгрывают в воображении путешествия и т.п., не совершая при этом внешних действий» [Карпова 2013: 17-19]. Переход от наглядно-образного к словесно-логическому мышлению происходит постепенно, что накладывает свои ограничения: учащийся еще не вполне способен мыслить логически, ему трудно воспринимать сложные грамматические правила иностранного языка. И именно поэтому для детей этого возраста материал должен подаваться в игровой форме с опорой на образы (зрительные, слуховые, кинестетические). Методист В.Мещерякова в одном из своих вебинаров обратила внимание на преимущество правополушарного типа мышления у детей примерно до 8-10 лет, которое позволяет не просто запоминать, а как бы «впечатывать» в память образы, т.н. «импринтинг» [Мещерякова 2014: 1].

Благодаря развитию логического мышления начинает развиваться и смысловая память, которую мы задействуем в учебном процессе, в частности, в интеллектуальных играх. Но, думается, всё-таки более прочная в этом возрасте память образная и эмоциональная. Именно то, что эмоционально окрашено запоминается у детей лучше всего, поэтому именно в играх быстрее усваивается ими учебный материал. Для достижения необходимого эффекта нужно задействовать, по возможности, все каналы восприятия. Так, когда при изучении английских названий частей лица и тела, дети на скорость «кто-быстрее» дотрагиваются до глаз, волос, носа... («Touch your nose!») поднимается эмоциональный накал, а значит, повышается значимость происходящего в глазах школьника, задействованы почти все каналы восприятия, и, как следствие, запоминание происходит легче и быстрее. Хорошо, если тексты для аудирования и чтения не только прослушиваются, но и разыгрываются по ролям, а также если они связаны с интересами школьников. И чем ближе к жизни игровая ситуация, тем легче и быстрее дети запоминают употребляемые в ней слова и выражения.

Важной характеристикой памяти младших школьников также является произвольность. Дети 2-3 классов уже могут целенаправленно, произвольно запоминать не только интересный им материал, но и неинтересный. Это качество, думается, нуждается в тренировке и развитии, но, давая задания на запоминание материала, важно помнить о том, что при этом иностранный язык не должен потерять своей привлекательности для учащихся. Игра же способствует произвольному запоминанию, которое и является преобладающим у младших школьников.

Игровые технологии мы можем использовать не только на этапе изучения новой лексики, но и на этапе повторения изученного. Достоинство игры в том, что многократное повторение не делает её скучным занятием. А на важность повторения здесь стоит обратить особое внимание, ведь именно в младшем школьном возрасте быстрое запоминание сопровождается быстрым забыванием.

Восприятие тоже имеет свои особенности. В младшем школьном возрасте преобладает зрительное восприятие, что во многом обусловлено образным

мышлением детей. При ознакомлении с наиболее известными УМК, такими как УМК для начальной школы “Enjoy English” Биболетовой М.З., Добрыниной Н.В., УМК по английскому языку Никитенко З.Н., Негневицкой Е.И., УМК по английскому языку для начальной школы Поляковой Е.И., Раббот Е.Б. и др. мы наблюдаем, что использован красочный, наглядный материал с образами известных сказочных и других, близких детям персонажей, что, как видится, является одним из факторов успеха этих УМК.

При этом, как замечает методист Ю.Я.Пучкова, «визуальные образы, воспринимаемые с картинки, запоминаются хуже, чем те слова или словосочетания, которые учитель и дети показывают сами на себе». Также она отмечает, что слуховые образы лучше воспринимаются в контексте [Пучкова 2003: 7-12].

Другая особенность восприятия учащихся данного возраста – это его произвольность, вернее, переход к произвольности. Как констатирует известный психолог-классик Обухова Л.Ф., «происходит переход к целенаправленному произвольному наблюдению за объектом, подчиняющемуся определенной задаче. Молодые учителя часто недооценивают те трудности, которые испытывает ребенок при восприятии нового объекта. Нужно учить детей рассматривать объект, нужно руководить восприятием. Для этого у ребенка необходимо создавать предварительное представление, предварительный поисковый образ для того, чтобы ребенок мог увидеть то, что нужно. Примеры этого просты: необходимо указкой вести взор ребенка за собой. Мало иметь наглядный материал, нужно научить его видеть» [Обухова 1995: 271]. Это, на наш взгляд, является технически важным моментом, который также необходимо учитывать.

Также важной особенностью восприятия младших школьников является целостность. Дети воспринимают мир целостно, поэтому хорошими заданиями для них будут что-либо нарисовать и описать или прокомментировать нарисованное ими на английском языке. Это может быть задание вырезать и склеить фигурку puppet из бумаги, как предлагается в УМК Н.И. Быковой и др. «Spotlight». И тогда на помощь нам придет метод проектов. Можно также петь на английском, танцевать под английские песни или, что лучше, делать движения, передающие содержание этих песен.

Нельзя не сказать и о таком психическом процессе, тесно связанном с восприятием, как внимание. Оно становится произвольным, но, как отмечает ученый-психолог И.Ю.Кулагина, «отличается небольшим объемом, малой устойчивостью – они могут сосредоточенно заниматься одним делом в течение 10-20 мин. (В то время как подростки 40-45 мин., а старшеклассники 45-50 минут). Затруднены распределение внимания и его переключения с одного учебного задания на другое» [Кулагина 1996:131]. Выход из данной ситуации видится следующий: часто менять виды работы на уроке, перемежая их динамическими паузами, играми с элементами движения. Но при этом необходимо помнить, что каждый элемент урока должен служить решению общей задачи.

Формирование и развитие психических процессов учащихся тесно связаны с физиологическими особенностями. Физиолог М.М. Безруких обращает особое внимание на то, что биологически этот возраст «как бы предназначен для

повышенной игровой активности... Скелетные мышцы ребенка существенно меняются, обеспечивая очень высокую подвижность и неутомляемость (при условии смены режимов мышечной деятельности). У детей в возрасте 8-10 лет наиболее интенсивна игровая активность, сочетающаяся с повышенной двигательной активностью... На возраст 8-9 лет приходится максимум игровой двигательной активности детей.» [Безруких 2002: 2] Так, использование подвижных игровых разминок, таких как "Hands up, hands down..." или командных подвижных игр-соревнований имеет существенное значение в повышении эффективности обучения.

Среди психологических потребностей учащихся на первый план выходит потребность в общении и совместной деятельности, ведь в этот период идет активная социализация детей, чему мы можем способствовать с помощью использования ролевых игр с их импровизацией и условными ситуациями, которые способствуют накоплению социального опыта, усвоению форм и правил социального поведения. А чем старше будут становиться дети, тем большую популярность будут приобретать у них групповые и командные игры. В таких играх мы имеем возможность способствовать развитию таких моральных качеств, как поддержка, взаимовыручка, сплоченность, командный дух... В этом возрасте закладывается система нравственных установок. Играя какую-то роль, ребенок учится проникаться мыслями и чувствами изображаемых людей, имеет возможность проявить свои лучшие качества и качества персонажа, развивается саморегуляция поведения.

Игра, с одной стороны, дает свободу для детского творчества, а с другой учит подчиняться правилам и предписаниям, которые в игре ребенок добровольно обязуется выполнять. Это особенно помогает детям 2-х классов, по сути, вчерашним дошкольникам, приспособиться к новым школьным условиям.

Игра помогает и в обретении ребенком мотивации изучения иностранного языка. Она заложена в самой игре, в интересе к ней, в желании играть, а иногда и выигрывать в ней. Достижения, возможность активно себя проявить способствуют росту самооценки и уверенности в себе.

Как мы видим из вышеизложенного, в младшем школьном возрасте, который может показаться относительно легким и спокойным периодом, формируется и развивается личность человека, происходит становление психических и физиологических процессов, что напрямую влияет на усвоение учебного материала. Потому так важно при подготовке к уроку, при разработке и применении игровых технологий учитывать возрастные особенности младших школьников. И в таком случае, обучение и воспитание будет наиболее эффективным. Это значимо особенно при обучении иностранному языку, когда мы задействуем все психические процессы учащихся, и когда особенно важно не «упустить» этот возрастной период, который по праву может называться сенситивным периодом в обучении иностранному языку.

Список литературы

1. Авторский семинар Валерии Мещеряковой ILOVEENGLISH, вводная часть, 19 августа / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.youtube.com/watch?v=rO-It2sw8Rc>
2. Возрастная физиология: (Физиология развития ребенка): Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб.завкдений/ М.М. Безруких, В.Д. Сонькин, Д.А. Фарбер / [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/biology/2c0a65625b3bd68d5c53a89521306c26_0.html
3. Гальскова Н. Д., Никитенко З. Н. Теория и практика обучения иностранным языкам. Начальная школа: Методическое пособие / Гальскова Н. Д., Никитенко З. Н. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://all-sci.net/metodiki-obucheniya-yazykam/psihologicheskie-osobennosti-detey-let-23525.html>
4. Детская игра: Теория, практика, дидактические материалы / под науч. Ред. Е.В. Карповой, - Ярославль: Изд-во ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, 2013. – 565с.
5. Кулагина И.Ю. Возрастная психология (Развитие ребенка от рождения до 17 лет): Учебное пособие. – М.: Изд-во РОУ, 1996. – 180с.
6. Обухова Л.Ф. Детская психология: теории, факты, проблемы. – М.: Тривола, 1995. – 360с.
7. Пучкова Ю.Я. Игры на уроках английского языка: Метод. пособие/ Ю.Я. Пучкова. – М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 78с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Афганова Мария Насировна
ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: Неотъемлемым элементом управления деятельностью предприятия является качество разработки и принятия управленческих решений. Для эффективной работы организации необходимо принимать меры по обеспечению финансовой устойчивости и рентабельности хозяйствен

ной деятельности предприятия. Как показывает отечественный и зарубежный опыт важнейшим инструментом финансового управления, направленным на оценку состояния организации и принятие стратегических решений является финансовый анализ.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние, предмет анализа, вид анализа

THE ECONOMIC ESSENCE OF THE FINANCIAL ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE: THE ANALYSIS OF MODELS OF DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ORGANIZATION

Afganova Maria

Abstract: An integral part of the management of the enterprise is the quality of development and management decisions. For effective work of the organization, it is necessary to take measures to ensure financial stability and profitability of the economic activity of the enterprise. As domestic and foreign experience shows, financial analysis is the most important instrument of financial management aimed at assessing the state of the organization and making strategic decisions.

Keywords: financial analysis, financial state, subject of analysis, type of analysis

Финансовый анализ – это важный инструмент финансового управления, ориентированный на оценку состояния организации для принятия стратегических решений ее развития.

Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта помогает достичь: объективную оценку финансовой устойчивости; своевременное определение возможных предпосылок банкротства; использование финансовых ресурсов с наибольшей эффективностью.

Предмет анализа финансовой деятельности организации – это финансовые процессы и финансовые показатели хозяйствующего субъекта, имеющие свойство постоянных изменений под воздействием внутренней и внешней среды, также это управленческие решения для оценки эффективности деятельности предприятия [1].

Большинство российских авторов имеют схожее мнение о том, что, как экономическая категория, финансовое состояние имеет непосредственную связь

с характеристикой наличия, структуры, распределения, использования финансовых ресурсов и их достаточностью. Зарубежная практика финансового состояния организации может идентифицироваться с анализом финансовой отчетности или в целом деятельности предприятия. Различия в российских и зарубежных подходах существуют также и в структуре анализа финансового состояния (таблица 1).

Таблица 1

Российские и зарубежные подходы к определению термина «анализ финансового состояния»

| Автор | Определение |
|----------------------|---|
| Блисс, Артур Винакор | построение пирамиды финансовых показателей и разработка на ее основе имитационных моделей |
| Александр Уолл | разработка нормативных значений показателей финансовой отчетности в отдельных отраслях, групп на основе статистических методов |
| Роберт Фоулк | анализ показателей оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности, расчет по данным бухгалтерской отчетности аналитических коэффициентов |
| Артеменко В.Г. | важная характеристика деятельности организации, которая отражает обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность их использования, |
| Беллендир М.В. | платежеспособность и финансовую устойчивость |
| Ковалев В.В. | совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия |
| Савицкая Г.В. | экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта саморазвития на фиксированный момент времени |

Таким образом, разница российских и зарубежных подходов к пониманию структуры и сущности анализа финансового состояния ориентирует пользователей экономической информации на тщательный выбор методик анализа, так как от них зависит качество, произведенных выводов и принятие решений.

Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих структуру и источники капитала, эффективность их использования, платежеспособность, кредитоспособность, привлекательность для инвесторов и финансовую устойчивость.

О хорошем финансовом состоянии свидетельствуют своевременные платежи и финансирование своей деятельности на расширенной основе.

Устойчивое финансовое положение позитивно влияет на эффективность выполнения производственных планов и обеспечение производства необходимыми

ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственного процесса нацелена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала.

Главная цель анализа финансовой деятельности – решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимальной прибыли.

Анализ финансовой деятельности позволяет выявить изменения в составе имущества предприятия и в источниках его формирования, в финансовых результатах деятельности, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Как показывает отечественная и зарубежная практика, для того, чтобы эффективно функционировать в условиях рыночной среды и не допустить банкротства предприятия, нужно уметь управлять финансами, знать, какой должна быть структура капитала, в каких пропорциях должны быть собственный и заемный капитал. Необходимо владеть такими понятиями, как: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, кредитоспособность, рентабельность и другие, а также систематически проводить их анализ.

Задачами финансового анализа являются:

- оценка перспективного и текущего финансового состояния организации;
- оценка темпов развития организации со стороны их финансового обеспечения;
- выявление источников средств и объективная оценка возможностей их использования и мобилизации;
- выявление внутрифирменных резервов укрепления финансовых позиций;
- прогноз положения организации на рынке капиталов.

Анализ финансовой деятельности предприятия помимо руководителей и соответствующих служб проводят также и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки с целью оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана погашения налогов. Также финансовый анализ может рассматриваться в рамках использования корпоративных информационных систем организации.

Анализ финансовой деятельности предприятия может происходить в следующих видах:

1. экспресс-анализ: получение общего представления о финансовом положении компании на основе внешней бухгалтерской отчетности;

2. комплексный финансовый анализ: получение комплексной оценки финансового положения компании на основе внешней бухгалтерской отчетности, расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета и др.;

3. финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов компании: получение оценки всех аспектов деятельности компании;

4. ориентированный финансовый анализ: решение конкретной финансовой

проблемы организации;

5.регулярный анализ: для эффективного управления финансами компании на базе представления в определенные сроки и определенным образом обработанных результатов комплексного финансового анализа;

6.количественная первичная оценка рисков деятельности организации в условиях определенности.

Итак, анализ финансового состояния – это один из эффективных способов оценки положения организации, отражающий состояние хозяйственной ситуации и позволяющий выделить проблемные места в управлении ресурсами и принять меры для их устранения. Существует разнообразие видов и методик проведения анализа, необходимо учитывать все их особенности и выбрать наиболее оптимальную методику для эффективного применения результатов проведения анализа на практике.

В условиях рыночной экономики фирме все сложнее поддерживать стабильность во всех аспектах ее деятельности. Большое количество внешних и внутренних факторов оказывают влияние на финансовое состояние организации, что обуславливает необходимость регулярного мониторинга финансового состояния организации. Помимо анализа деятельности по ключевым показателям, следует также оценивать и прогнозировать вероятность банкротства предприятия, что поможет предотвратить несостоятельность организации.

На сегодняшний день процедуры по восстановлению платежеспособности и антикризисные механизмы предотвращения финансовой неустойчивости обладают низкой эффективностью. Это означает, что обнаружение признаков кризисного развития на ранних этапах является довольно актуальным направлением в процессе деятельности любой организации.

Анализ финансового состояния и диагностика банкротства проводятся на основании финансовой отчетности, с использованием абсолютных и относительных показателей. Необходимо сопоставить показатели за ряд периодов и обратить внимание на сильные колебания их значений, скачкообразные изменения могут стать тревожным сигналом. Предприятие может стать неплатежеспособным как в следствие продолжительного и постепенного ухудшения финансового состояния, так и под мгновенным влиянием негативных факторов. Поэтому диагностику банкротства необходимо проводить своевременно.

Сегодня для эффективной оценки риска банкротства большинство предприятий не ограничиваются лишь проведением анализа финансового состояния [2, С.90.] и все чаще используют различные модели прогнозирования вероятности банкротства. На данный момент существует множество моделей диагностики банкротства, как зарубежных, так и отечественных. Каждая модель имеет свой механизм и свою специфику. Для создания той или иной модели необходимо проанализировать деятельность n-ого числа предприятий, отследить закономерности изменения показателей и зафиксировать их в виде математической модели. Если это были предприятия одной отрасли или одного региона, то и разработанная модель будет учитывать специфику конкретной отрасли или данного региона. По этой причине стоит серьезно подойти к выбору

модели, чтобы точность прогноза была максимальной.

Наиболее часто используемыми методами являются модели, разработанные при помощи мультипликативного дискриминантного анализа (MDA), и модели, построенные с помощью аппарата логистической регрессии (logit-модели). Стоит отметить, что первыми моделями были именно дискриминантные модели (MDA), которые все так же остаются довольно популярным и широко применяемым методом прогнозирования банкротства предприятия. Однако данные модели имеют существенный недостаток: в результате расчета модель не дает количественной оценки вероятности банкротства. Как правило, в MDA-моделях выделяют три типа организаций: с высоким риском банкротства, со средней вероятностью банкротства и организации, вероятность банкротства которых близка к нулю. Таким образом, недостаток модели сводится к существованию «зоны неопределенности», при попадании в которую расчетного показателя нельзя сделать однозначный вывод о степени вероятности банкротства. Во всех рассматриваемых моделях «зона неведения» или «зона неопределенности» свидетельствует о существенном росте потенциального негативного воздействия различных видов рисков. Что, в свою очередь, обуславливает необходимость формирования модели, не только с учетом фактических рисков, но и на основе выявления особенностей отрасли, сферы деятельности, месторасположения и других элементов объектно-ориентированного моделирования ситуации [4, С.47].

Одной из самых распространенных MDA-моделью является модель Альтмана, имеющая различные модификации [1, С.175].

Двухфакторная модель Альтмана имеет вид регрессионного уравнения и представлена в формуле 1:

$$Z = -0.3877 - 1.073 * X_1 + 0.0579 * X_2(1)$$

X_1 – коэффициент текущей ликвидности; X_2 – коэффициент капитализации.

При расчетах данной модели используются данные финансовой отчетности, а именно – баланса, относящиеся в основном к структуре капитала, рассматривается соотношение заемных и собственных средств, величина оборотных активов. Факторы внешней среды не находят отражение в модели, она имеет общий вид и не учитывает специфику, что может негативно отразиться на точности полученного результата. Из очевидных преимуществ модели – простота расчета и доступность необходимой информации.

Помимо двухфакторной модели, Альтман разработал не менее знаменитую пятифакторную модель и представил ее модификации для производственных предприятий и для компаний, чьи акции не котируются на бирже. Количество факторов возросло, но по-прежнему в модели анализируются лишь данные отчетности, игнорируя факторы внешней среды организации.

Logit-модели представляют собой логистическое регрессионное уравнение. К достоинствам моделей данного типа можно отнести однозначную интерпретацию результатов расчетов. То есть на выходе аналитик получает конкретную величину вероятности банкротства в интервале от 0 до 1. Нет никаких зон неопределенности. Еще одним существенным достоинством данных моделей является учет отраслевых факторов, макроэкономических показателей и

региональную принадлежность.

В качестве примера можно выделить 11-факторную logit-модель Г.А. Хайдаршиной, разработанную в 2009 году, для предприятий различных отраслей.

В результате расчета аналитик получает число от 0 до 1, которое определяет величину вероятности банкротства. Модель включает 11 различного рода факторов, что является не типичным для моделей диагностики финансового состояния организации. Среди внутренних факторов модель учитывает возраст компании, кредитную историю, коэффициент текущей ликвидности, величину собственного капитала, рентабельность собственного капитала, темп прироста активов, темп прироста собственного капитала. Помимо внутренних факторов учитываются еще и внешние: ставка рефинансирования Банка России, региональная принадлежность и отраслевой сегмент. Последний проявляется в значении коэффициентов, определенной отрасли соответствуют уже рассчитанные значения, которые и отражают специфику деятельности организаций данной отрасли. Таким образом, модель Хайдаршиной олицетворяет комплексный подход к диагностике банкротства, который учитывает особенности отдельно взятой организации. Оценка результатов происходит в соответствии со шкалой риска, где вероятность банкротства менее 20% говорит об очень низком риске банкротства, вероятность от 20% до 50% - риск банкротства ниже среднего, от 50% до 80% - риск выше среднего, более 80% - очень высокий риск банкротства. В результатах отсутствует зона неопределенности, в какой области ни окажется значение вероятности, всегда есть четкое представление в том, на сколько организация близка или далека от несостоятельности. Выбор модели диагностики финансового состояния каждая организация осуществляет самостоятельно. Анализ финансового состояния и профилактика банкротства являются необходимыми мерами, но не обязательными. Если постоянный мониторинг деятельности является неотъемлемой частью управления организации, то, делая выбор, необходимо оценить степень влияния на финансовые показатели внешних и внутренних факторов.

В случае, если организация обладает достаточной финансовой независимостью и не сильно подвержена влиянию макроэкономических изменений, то целесообразным будет использование MDA-моделей, так как нет очевидной необходимости использовать более трудоемкие и сложные модели. Если же компания часто прибегает к использованию заемного капитала, имеет специфический вид деятельности, быстро реагирует на любые изменения в макросреде, то использование logit-моделей позволит внимательнее отнестись к проблеме несостоятельности.

Список литературы

1. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - М.: Изд-во Юрайт. - 2018. - 470 с.
2. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации. – М.: ИН-ФРА-М. - 2018. – с. 90.
3. Рыхтикова Н.А. Эффективное управление рисками на основе корпора-

тивных информационных систем // Проблемы теории и практики управления. - 2014г. - №9. - с. 128.

4. Торгашев Р.Е. Исследование социально-экономического прогнозирования и планирования. – Учебник. - М. – МГОУ. – 2013 . – 94 с.

5. Торгашев Р.Е. Основы прогнозирования и планирования. - Учебник. - Ульяновск. – 2018 . – 66 с.

6. Файдушенко В.А. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие. – Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та. – 2013. – 190с.

7. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: НИЦ Инфра-М.- 2013. - 208 с.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

*Байрамов А.Х.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Рассмотрим следующие основные направления социальной защиты населения.

1. Пособия по инвалидности взрослым и детям.

Согласно данным статистических исследований, более 10% российских граждан – лица с ограниченными физическими возможностями, которым присвоен статус «инвалида». В связи с отсутствием возможности полноценно трудиться и обеспечивать себя всеми необходимыми средствами для существования законодательством РФ предусмотрена для таких взрослых и детей дополнительная помощь – пособия по инвалидности.

В статье 1 Федерального закона от 24.11.1995 №181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» указано, что «инвалид – лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты».

Выплата пособий по инвалидности направлена на компенсацию отдельным гражданам РФ утраченной возможности самостоятельно себя обслуживать и содержать. Степень инвалидности и признание конкретной группы осуществляется федеральными медицинскими учреждениями.

Страховое и социальное пособие по инвалидности для 1, 2 и 3 групп.

Одним из гарантированных разновидностей государственной компенсации для инвалидов в РФ является страховая пенсия. Она назначается только при наличии двух условий: установлен экспертизой факт инвалидности, независимо от ее причин, и страховой стаж составляет более одного года [1].

Данные требования и гарантии продублированы статьей 9 Федерального закона от 28.12.2013 №400-ФЗ «О страховых пенсиях», где указано: «Страховая пенсия по инвалидности устанавливается независимо от причины инвалидности, продолжительности страхового стажа застрахованного лица, продолжения инвалидом трудовой и (или) иной деятельности, а также от того, наступила ли инвалидность в период работы, до поступления на работу или после прекращения работы».

В этом законе оговорено, что на данный вид компенсаций могут претендовать только инвалиды 1-3 групп, которые соответствующим образом зарегистрированы в системе ОПС.

Последовательность назначения пособия по инвалидности 1 группы и всех последующих степеней инвалидности включает следующие действия:

1. Проведение в специализированном медицинском учреждении экспертизы для подтверждения факта утраты трудоспособности.

2. Получение справки, которая освидетельствует группу нетрудоспособности лица-заявителя.

3. Сбор перечня документов, которые, согласно с законодательством, необходимо подать для назначения страховой пенсии.

4. Обращение в региональные органы ПФ РФ для присвоения и расчета размера пособия по инвалидности.

Стоит понимать, что такая страховая пенсия будет состоять из двух компонентов: основной части и фиксированной надбавки. Основная часть зависит от нескольких факторов: величины и стоимости пенсионного коэффициента, размера базовой суммы. Последняя составляющая равна 4558,93 руб., но для разных категорий инвалидов будет корректироваться. Так, для расчета пособия по инвалидности 3 группы в 2019 году будет учитываться только 50% от общепринятой базовой суммы, для инвалидов 1 группы – 100% [2].

Для многих нетрудоспособных граждан получение страховой пенсии невозможно из-за полного отсутствия трудового стажа. Именно в таких случаях Правительством РФ предусмотрена социальная выплата. Ее назначение требует только нескольких условий:

- российская прописка и гражданство;
- подтвержденная официальными медицинскими документами группа нетрудоспособности;
- продолжительность трудового стажа либо менее 12 месяцев, либо равна нулю.

В состав социального пакета для граждан, не способных себя обслуживать и содержать, Правительством включены ежемесячные денежные выплаты (ЕДВ). Они осуществляются одновременно с рассчитанной величиной социальных дотаций. Величина ЕДВ подлежит регламентированной законодательством градации в зависимости от группы нетрудоспособности. Так, начиная с февраля нынешнего года, подобные выплаты осуществляются в таком размере:

- для лиц с 1 группой – 3538,52 руб.;
- особы с подтвержденной 2 группой получают 2527,06 руб.;
- инвалиды 3 группы претендуют на доплату в сумме 2022,94 руб.

Это значительно улучшает благосостояние всех нетрудоспособных граждан РФ. Стоит отметить, что в феврале 2019 года было осуществлено разовую компенсацию в сумме 5000 руб. для всех пенсионеров, в том числе и для инвалидов [25].

Наряду со страховыми (трудовыми) и социальными пенсиями, отдельным категориям нетрудоспособного населения гарантировано предоставление государственных дотаций. Как правило, такие выплаты осуществляется за особые достижения перед отечественной армией, летчикам, космонавтам, которые по своему состоянию здоровья признаны инвалидами.

Пособие по детской инвалидности родителям ребенка.

Самой уязвимой категорией среди нетрудоспособного населения являются дети-инвалиды. Помимо материальной поддержки, им нужна особая забота и

способы адаптации в обществе. Правительством РФ уделяется значительное внимание детям с ограниченными физическими способностями, включая:

- пособие по детской инвалидности;
- сумму доплаты в виде ЕДВ, которая составляет 2527,06 руб.;
- набор услуг социального характера, которые в пересчете на деньги составят 1048,97 руб., включая в себя обеспечение медикаментами и препаратами, путевки в санатории, проезд в транспорте [20].

Величина пособия по инвалидности ребенку в 2019 году была пересмотрена согласно с индексом инфляции и на сегодняшний день достигает 12082,06 руб. Необходимо обратить внимание, что для детей-инвалидов не установлена градация на группы нетрудоспособности. Стоит отличать детей с ограниченными способностями и инвалидов с детства. Они имеют разные выплаты и компенсации со стороны государства. Так, ко второй категории относятся граждане, достигшие совершеннолетнего возраста, а их инвалидность установлена либо с рождения, либо до 18 лет в результате травмы, заболевания. Таким особам с 1 группой выплачивается компенсация в сумме 12082,06 руб., а для обладателей 2 группы – 10068,53 руб. [27].

Пенсионная и социальная поддержка инвалидов.

Лицо, признанное инвалидом, имеет право на получение трудовой пенсии по инвалидности, государственной пенсии по инвалидности и социальной пенсии по инвалидности. Кроме этого инвалиду полагаются социальные выплаты, и некоторые из них выплачиваются Пенсионным фондом РФ (ПФР), а некоторые из регионального бюджета. Трудовая пенсия по инвалидности может быть установлена сроком до наступления возраста, когда приходит время назначения трудовой пенсии по старости или при достижении общеустановленного пенсионного возраста.

Кроме того, размер страховой части трудовой пенсии по старости не может быть меньше размера трудовой пенсии по инвалидности, если:

- гражданин до этого получал трудовую пенсию по инвалидности, достиг общеустановленного пенсионного возраста и имеет страховой стаж не менее 5 лет;
- гражданин до этого получал трудовую пенсию по инвалидности сроком не менее 10 лет.

При отсутствии прав лица на получение трудовой пенсии по старости ему продолжает выплачиваться трудовая пенсия по инвалидности.

Социальные выплаты инвалидам и детям-инвалидам.

Социальные выплаты инвалидам и детям-инвалидам выплачивает территориальный орган ПФР с момента обращения за ними с заявлением и необходимыми документами. Индексация данных выплат производится ежегодно 1 апреля, исходя из уровня инфляции.

Кроме этого данная категория граждан имеет право на социальную помощь в виде набора социальных услуг (НСУ). НСУ можно получать как в натуральном виде, так и в денежном эквиваленте. Для получения НСУ в виде денег необходимо отказаться от одной или нескольких соцуслуг или от всего пакета целиком,

написав заявление в ПФР. Писать заявление необходимо до 1 октября текущего года, а выплаты начнут производиться только в следующем году. Обратная процедура перевода денежных средств в натуральный вид НСУ производится в том же порядке. Бывают случаи, когда гражданин имеет право на ЕДВ по нескольким федеральным законам. В этом случае ему выплачивается одна выплата по его выбору [3].

Льготы и пособия по потере кормильца.

Согласно статье 10 Федерального Закона №400 от 28.12.2013 года «О страховых пенсиях», «право на страховую пенсию по случаю потери кормильца имеют нетрудоспособные члены семьи умершего кормильца, состоявшие на его иждивении (за исключением лиц, совершивших уголовно наказуемое деяние, повлекшее за собой смерть кормильца и установленное в судебном порядке)».

Данный закон гарантирует, что физические лица, утратившие того, за чей счет они существовали, будут получать материальную поддержку со стороны государства. Подобные выплаты должны частично компенсировать доходы умершего.

Льготы по потере кормильца гарантируют несовершеннолетним особам необходимую социальную защиту: не только ежемесячные выплаты, но и соответствующее отношение (в учебных заведениях, в общественном транспорте, при получении медицинской помощи).

Право на подобную государственную поддержку имеют и другие физические лица:

- родственники умершего лица, которые жили за счет его доходов;
- усыновленные дети. А если же кормильцем был именно усыновленный ребенок, приемные родители обязаны представить официальный документ, который бы подтвердил, что они опекали умершего в течение последних 5 лет;
- близкие родственники пенсионного возраста: мужчины старше 65 лет, а женщины – 60 лет, то есть родители и супруги;
- родные умершего, которым был официально присвоен статус инвалидов. Но только в том случае, если им больше некому помогать;
- физические лица до 23 лет, находящиеся на очной форме обучения в государственных ВУЗах или же на учебе за пределами страны.

Следует помнить и о том, что размер пособия по потере кормильца зависит от того, где проживает несовершеннолетнее лицо. Однако, несмотря на этот фактор, сумма средств, на которую имеет право ребенок, должна составлять 50 % всех доходов умершего отца или матери. Более того, в том случае, если в семье имеется не один ребенок, а двое или же больше, государство обязано выплачивать пенсию, которая в 100% размере компенсирует доход потерянного родителя. Важен еще и тот факт, был ли у умершего человека хотя бы один день трудового стажа. Несовершеннолетние и студенты, которые находятся на дневной форме обучения, будут получать социальную пенсию, если их родитель работал без оформления. Сумма такого пособия по потере кормильца в 2019 году каждый месяц

составляет 4959 рублей, если ребенок потерял отца или мать, и 9919 рублей, если остался круглым сиротой [4].

Рассмотрим какие льготы по потере кормильца в 2019 году положены близким родственникам умершего человека, и на что они вообще могут рассчитывать. Поскольку доход данного лица являлся единственным средством обеспечения членов его семьи, государство гарантирует, что:

1. Во-первых, людям пенсионного возраста положена выплата надбавки, размер которой составляет 15 тысяч рублей.

2. Во-вторых, родственники, утратившие кормильца, могут пользоваться общественным транспортом бесплатно.

3. В-третьих, в аптеках медикаменты членам семьи умершего будут предоставляться согласно льготным условиям. Более того, эти лица могут рассчитывать на бесплатную медицинскую помощь.

4. В-четвертых, размер оплаты коммунальных услуг должен составлять всего лишь 50 % от общей суммы.

Льготы ребенку при потере кормильца включают в себя несколько обязательных пунктов:

1. Дети до 2 лет могут есть бесплатно на молочной кухне.

2. Школьники имеют право дважды питаться в столовой за государственный счет. Кроме того, им положены бесплатные учебники.

3. Абитуриенты могут рассчитывать на льготы при поступлении и в процессе обучения в ВУЗах.

4. Малыши до 3-х лет должны получать лекарства бесплатно.

5. Посещение выставок, кино и театров должно оплачиваться государством.

Следует обратить внимание и на то, что лицам, которым еще не исполнилось 23 года, положена материальная компенсация – 1500 рублей – если они потеряли мать или отца.

Налоговые и прочие льготы по потере кормильца будут распространяться только на тех физических лиц, которые представили необходимый пакет документов в региональное или же муниципальное отделение Пенсионного фонда. Родственники умершего должны посетить данное учреждение лично, а вместо несовершеннолетних могут прийти их родные или же второй родитель.

Рассмотрим, какие льготы при потере кормильца существуют, если Пенсионный фонд все-таки принял решение об их предоставлении. Во-первых, будет выплачиваться либо социальная пенсия – детям и лицам, которым еще не исполнилось 23 года, либо же трудовая, которая распространяется на всех членов семьи, находившихся на иждивении. Во-вторых, родственники и дети умершего имеют право на такие преимущества, как бесплатное или же льготное пользование городским транспортом, медицинскими и коммунальными услугами. Выплаты и привилегии вступают в силу с наступлением следующего месяца после подачи всех необходимых документов. Следует запомнить, что пособие по потере кормильца в 2019 году, как и прежде, выплачивается только до того момента, пока ребенок не начинает зарабатывать на жизнь самостоятельно. Даже если ему еще не исполнилось 18 лет, а он уже устроился на работу, ему не будут производиться государственные выплаты [4].

Если же в данной социальной защите нуждается жена погибшего, но она планирует в скором времени вступить в новый брак, она должна оформить все документы для получения льгот до того момента, пока не подала заявление на бракосочетание.

Поскольку недавно было произведено реформирование пенсионной системы, необходимо обратить внимание и на то, что индексация пособия по потере кормильца в 2019 году составила 5,8%.

Государственные выплаты в связи с потерей кормильца осуществляются и в тех случаях, если данным лицом был человек, находящийся на службе такого характера:

умерший являлся солдатом либо же сержантом и проходил срочную службу;

кормилец занимался космическими исследованиями и был испытателем.

Кроме того, социальная защита гарантирована членам семьи тех физических лиц, которые погибли в техногенной или же радиационной катастрофе. Лучевая болезнь, приобретенная при ликвидации данных аварий, также является поводом для выплаты пенсии.

Люди в погонах постоянно рискуют своей жизнью, чтобы защитить страну. Многих интересует вопрос, сколько же составляет пособие по потере кормильца в 2019 году, если военный погиб, когда исполнял свой воинский долг. В этом случае каждый член его семьи должен получать 9920 рублей. Если же военнослужащий умер не при исполнении своих обязанностей – например, в связи с болезнью – размер выплачиваемого пособия составляет 7440 рублей [5].

Список литературы

1. Государственная служба Российской Федерации: Основы управления персоналом [Текст] / под общей ред. В.П. Иванова. - М.: Известия, 2015.

2. Государственной социальной поддержки граждан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.socialnaya-podderzhka.ru>

3. Официальный сайт журнала «Вопросы экономики» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vopreco.ru/>

4. RAEX (Эксперт РА) [Электронный ресурс]. URL: <https://raexpert.ru/releases/>

5. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosmintrud.ru/>

ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Байрамов А.Х.,

магистр

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Финансирование структуры социальной защиты Российской Федерации осуществляется за счет бюджетной системы, федеральных и территориальных внебюджетных фондов. Значительную часть денежных средств, которая идет на финансирование социальных обязательств, при помощи межбюджетных трансфертов государство равномерно распределяет между элементами бюджетной структуры (субвенции, дотации, субсидии и другие трансферты), поэтому финансирование социальной защиты носит многоканальный и многоуровневый характер.

Взносы на обязательное социальное страхование через государственные внебюджетные социальные фонды оказывают прямое влияние на систему финансирования социальной защиты населения. Чем больше налоговая база, тем больше будет произведено платежей. Проводя анализ налогового влияния на финансирование социальной политики, особое внимание следует уделить налогам физических лиц, особенностью которого в Российской Федерации является плоская шкала налогообложения, что способствует развитию социального неравенства общества.

В существующих условиях начисления налогов отсутствует минимум заработной платы и развивающийся порядок налогообложения, который позволяет изымать доходы сверх нормы и значительно пополнять тем самым бюджет государства. Можно подытожить, что регрессивный характер страховых платежей и плоская шкала налогообложения освобождает от уплаты налогов граждан со сверх доходами. Вследствие этого создается чрезмерная нагрузка на государство по социальным обязательствам. Также источником финансирования структуры социальной защиты, помимо налоговых платежей, могут быть благотворительные фонды, организации или предприятия, эффективность деятельности которых можно стимулировать налоговыми преференциями [1].

Рассуждая о благотворительности, необходимо остановиться на социальной ответственности бизнеса, рассматривая его как источник развития социальных и экономических основ общества (иными словами, единых ценностей в отношениях организации с внешней средой и работниками). Государство заинтересовано в том, чтобы предпринимательство было нацелено на долгосрочные социальные программы, которые рассматриваются в качестве метода для смягчения социальных отличий и реализации социальной защиты населения.

Помимо страховых платежей, существенную роль в финансировании социальной защиты населения играет налог на прибыль предприятий, поскольку является основным источником пополнения федерального и регионального бюджета, который обеспечивает большинство социальных расходов. Источники финансирования социальной защиты РФ Источниками финансирования социальной защиты Российской Федерации являются внебюджетные социальные фонды го-

сударства: Пенсионный фонд, фонд социального страхования, Фонд занятости граждан, Фонд государственного медицинского страхования [2].

Фонд социального страхования РФ – это специализированная финансово-кредитная организация при государственном правительстве Российской Федерации.

Основная задача данного фонда – это обеспечение пособий, которые гарантированы государством, по временной утрате трудоспособности, беременности и родам, при рождении детей, выплаты по уходу за ребенком от рождения и до достижения 1,5 лет, выплаты на санаторно-курортное лечение и оздоровительные мероприятия для сотрудников организации и членов их семей.

Пенсионный фонд Российской Федерации основан с целью управления финансами пенсионного обеспечения на государственном уровне. Пенсионный фонд – это самостоятельное государственное учреждение, который не находится в ведении правительства РФ.

Целевые средства Пенсионного фонда Российской Федерации формируются за счет следующих поступлений: страховые взносы работодателей; страховые взносы граждан, которые осуществляют индивидуальную предпринимательскую деятельность; страховые взносы других категорий населения, которые официально трудоустроены; ассигнования из федерального бюджета и иные платежи.

Фонд занятости населения – это государственный внебюджетный Фонд РФ, который предназначен для финансирования мероприятий и проектов, что связаны с реализацией и разработкой государственной политики занятости граждан [3].

Данный Фонд не является юридическим лицом и находится в распоряжении учреждений службы занятости. Бюджет Фонда занятости может формироваться за счет следующих целевых поступлений: обязательные страховые взносы работодателей; обязательные страховые взносы работников, которые оформлены официально; ассигнования из федерального бюджета государства.

Фонд занятости финансирует социальные мероприятия по профориентации, по переподготовке безработных граждан, организация общественных работ, выплата социальных пособий и компенсаций по безработице, оказание материальной и другой финансовой помощи.

Фонд социального медицинского страхования образован из системы фондов обязательного медстрахования, которые состоят из территориального и федерального Фондов медицинского страхования в субъектах Российской Федерации. Данные фонды созданы для реализации социальной политики в сфере медицинского страхования.

Фонд социальной поддержки населения – это основной источник финансовых средств для реализации деятельности, которая направлена на социальную защиту и обеспечение населения РФ. Данные организации являются самостоятельными независимыми и созданы для формирования материальных источников социальной помощи и обеспечения нуждающихся слоев населения, а также оказание адресной защиты малообеспеченным гражданам [4].

Основные направления расходования денежных средств с Фонда социальной поддержки населения определяются министерством труда и социального развития. На территории Российской Федерации учреждения социальной защиты

действуют под руководством и контролем органов социальной защиты граждан и органов исполнительной власти. Право получить материальную помощь из Фондов социальной поддержки имеют пенсионеры, люди с различными группами инвалидности, нетрудоспособные граждане, иждивенцы, а также те нуждающиеся лица, совокупный доход которых не превышает прожиточный минимум на региональном уровне.

Финансирование Фондов социальной поддержки граждан может расходоваться на дополнительные мероприятия по таким направлениям: осуществление помощи в виде вещей первой необходимости (продукты питания, одежда, обувь, средства личной гигиены) по льготной стоимости или совершенно бесплатно; предоставление социальных услуг и помощи в специализированных центрах или на дому; предоставление бесплатного питания особо нуждающимся гражданам; выдача дотаций на покупку медикаментов, протезных и ортопедических изделий, а также на оплату бытовых и коммунальных услуг; обеспечение гражданам без определенного места жительства ночного проживания; формирование собственных предприятий для увеличения пунктов социальной помощи; помощь в предоставлении кредитов и прочие направления.

На сегодняшний день одной из основных проблем финансирования социальной защиты населения является проблема адресности социальной помощи.

Сегодня система социальной защиты охватывает больше 300 категорий получателей и 800 видов помощи – это и льготы, и субсидии, и пенсии, и пособия, и много других видов. Сформировался настоящий громоздкий «конгломерат льгот», который начиная с 2000-х, пытаются реформировать и монетизировать, но адресными удалось сделать лишь еще 0,7% от общего числа мер поддержки. Получателями той или иной формы помощи считаются 70% россиян, если исключить пенсионеров – 42%. Вместе с тем согласно аналитическому докладу НИФИ и Всемирного банка (ВБ) «Эффективная социальная поддержка населения. Версия 3.0», каждый пятый бедняк в России, вообще, не участвует в социальных программах, а почти 90% из получателей льгот по факту в них совсем не нуждается. В общей сложности государство тратит 3% ВВП ежегодно на оказание помощи нуждающимся, однако, по подсчетам исследователей, дефицит средств бедняков (по формальным признакам) оценивается лишь в 1% ВВП. Таким образом, средств для борьбы с бедностью у государства достаточно – хватило бы, даже если бы лишь треть выделяемых денег доходила до адресата.

Но существующая система не предусматривает увеличения доли адресной помощи – приоритетным является категориальное распределение. Исследователи из НИФИ выделили из них несколько основных групп: «за особые заслуги» 139 видов поощрений получают 37 категорий граждан, «за особо сложные и связанные с риском условия труда» льготами наделены 82 категории, на которых распространяется 117 видов помощи, 450 видов «компенсаций того или иного ущерба» получает 131 категория россиян и т.д. При этом ученые выделили наиболее многочисленные категории получателей помощи – ими неожиданно стали ветераны труда (9 млн) и работники сельского хозяйства (1,5 млн).

Эксперты уверены – это далеко не самые нуждающиеся категории россиян. По их мнению, система соцподдержки использовалась правительством, скорее,

для повышения лояльности и оживления электората. Но как оказалось, получателями государственной социальной помощи могут выступать не только «не нуждающиеся», но и откровенно состоятельные люди по средним российским рамкам. Одни из самых существенных доплат к пенсии получают российские чиновники – только в одной Саратовской области обычные госслужащие-пенсионеры ежемесячно получают около 7 тыс. рублей дополнительно. Но это – далеко не самые серьезные доплаты: например, бывшие члены региональных правительств и депутаты областных дум могут претендовать на доплаты до 100 тыс. рублей.

Но так далеко не везде. Например, на региональном уровне вполне нормальным может считаться выделения в отдельную категорию получателей помощи конкретной семьи или, вообще, человека. Так, в купе нормативных актов региональных правительств нередко можно встретить приказы о выделении ежемесячного социального пособия бывшему руководителю государственного предприятия, средств на лечение вдове прокурора или жилья победительнице конкурса красоты. И это происходит даже несмотря на то, что подобные граждане не входят ни в одну из международных классификаций граждан, которым может понадобиться помощь.

Кстати, согласно внутренней документации МОТ, претендовать на социальную помощь государства могут лишь 9 категорий граждан, среди которых дети, беременные, инвалиды, старики, потерявшие кормильца, безработные, просто бедняки и т.д. Но согласно результатам исследования Научно-исследовательского Финансового института (НИФИ), они занимают лишь 13% в общей структуре получателей. Так что необходимость реформирования системы и увеличения доли адресной помощи не у кого уже не вызывает сомнений. Параллельно с введением принципа адресности, важным аспектом реформирования системы соцподдержки должно стать сокращение огромного количества льгот и выделения их не «по заслугам» или иным абсурдным критериям, а «по нуждаемости». Ярким примером является Соединенное Королевство, где с недавних пор ввели общую меру соцподдержки для нуждающихся вместо 6 других, основанных на разных критериях. Но определение критерия нуждаемости в России – задача не из легких. Этот вопрос активно начал обсуждаться недавно, в свете предложения ввести пособие по бедности, которое нужно привязать к критерию «нужды». Вполне логичной представляется концепция сравнения доходов гражданина с прожиточным минимумом, но в нашей стране она работать не будет – масштабы сокрытия реальных доходов граждан таковы, что у формальных бедняков нередко обнаруживается коммерческая недвижимость, элитные иномарки или, например, прогулочные катера.

В связи с этим методика оценки реальной экономической ситуации нуждающихся требует учета не только доходов, но и их имущественного положения. Проблема отечественной системы соцпомощи не в том, что стране не хватает средств – они просто неэффективно используются. Чтобы повысить эффективность, исследователи из Многопрофильного аналитического центра (НАФИ) предлагают менять не только принципы определения нуждаемости, но и саму систему в целом, предоставляя помощь, опираясь на международные критерии и вводя единое пособие, которое выделяется всем гражданам, ранее входящим в

те или иные категории, при наличии этой самой нужды. Но это невозможно сделать, не сломав категориальный принцип определения получателей помощи – он, по мнению ученых, требует радикального изменения. Без тотальной «зачистки» списка существующих и несправедливых категорий получателей социальной поддержки на федеральном уровне явно не обойтись.

Качественные изменения в социальной защите будут происходить регулярно, Правительство планирует внедрение инновационных техник, способов оптимизации работы. Социальная защита военных пенсионеров в 2019 году предусматривает повышение выплат при возрастании понижающего коэффициента до 58%. По прогнозам, годовая выплата должна подняться на 12% (при инфляции 8%). Те граждане, которые во время несения военной службы получили ранения (травму) и имеют статус военного инвалида, также будут обеспечены пенсионной прибавкой. Размер последней составит 100% от величины пенсии.

В сфере социальной защиты инвалидов в 2019 году также ожидаются положительные изменения. С 1 января люди, получившие группу инвалидности, могут претендовать на сопровождение. Это услуга будет оказываться соцработниками, сотрудниками сервисных служб по программе соцобеспечения инвалидов. Принципиально новым направлением работы по реализации доступности услуг станет развитие диспетчерских пунктов связи для инвалидов по слуху. Людям будет оказано активное содействие по поводу обращения к экстренным службам, регистрации заявок на прием к доктору.

В 2019 году принципы социальной защиты детей и женщин будут пересмотрены. Правительство обещает:

- повышение ежемесячных пособий на 3-го родившегося ребенка;
- подтверждение права подростков на бесплатное обучение в вузах;
- увеличение размеров денежной помощи по факту рождения малыша, ухода за ним.

Итак, социальная защита населения России будет нацелена на реализацию необходимых условий для улучшения демографической обстановки и уровня жизни населения в целом. Первостепенными задачами данной стратегии являются преодоление безработицы, финансовая поддержка многодетных семейств, обеспечение справедливого доступа граждан к образованию, гарантия соблюдения прав взрослых граждан, детей, предоставление льгот и т. д.

Список литературы

1. Черепанов, В.В. Основы государственной службы и кадровой политики / под ред. В.В. Черепанов. - М.: Юнити-Дана, 2013
2. Савин, В.И. Муниципальное право / под ред. В.И. Савин. - М.: ЦОКР МВД России, 2014.
3. Основы теории государственного управления [Текст] / под ред. Ф. Шалехалова. - М.: Экономика, 2015
4. Кутафин, О.А., Фадеев, В.И. Муниципальное право Российской Федерации: учебник / под ред. О.А. Кутафин, В.И. Фадеев. - М.: Проспект, 2012
5. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>

ПАРТИЙНЫЙ ПРОЕКТ ЕДИНОЙ РОССИИ «НАРОДНЫЙ КОНТРОЛЬ» ПО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Барышова Ю.Н. (к.э.н., доц.),

Зейналов Б.М.

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: В данной статье рассматриваются параметры исполнения, регламентации и развития партийного проекта. Выработана эффективность реализации проекта.

Ключевые слова: проект, реализация, развитие, закон, мероприятие.

PARTY PROJECT OF UNITED RUSSIA «PEOPLE'S CONTROL» IN THE MOSCOW REGION

Baryshova Yu.N. (Ph.D., Assoc)

Zeynalov B.M.

Abstract: This article discusses the parameters of execution, regulation and development of the party project. Worked out is project implementation efficiency.

Key words: project implementation, development, law, event.

Партийный проект Единой России «Народный Контроль» по Московской области осуществляет обширную работоспособность по многим направлениям в государственном регулировании власти. Охват деятельности проекта заключается в имеющихся результатах сформированные путем опыта. На сегодняшний день проведены тысячи различных мероприятий по Московской области.

При реализации партийного проекта, с каждым разом возрастают критерии проведения мероприятия, отличительные черты. Важную значимость приобретает мероприятие, проведенное с координатором партийного проекта по Московской области.

Реализуемое мероприятие (проверка, рейд, акция и т.д.) осуществляется и регламентируется исключительно на законодательном уровне Российской Федерации.

Основными законами, реализуемые в проведении мероприятия в рамках проекта «Народный Контроль» являются:

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 Федерального Закона №-195 под редакцией от 01.04.2019 «Об основах обслуживания социального населения»;

Федеральный закон от 05.12.2005 №-156 «Об административных правонарушениях»;

«Уголовный Кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 №-63 ФЗ (ред. 23.04.2019);

Федеральный Закон под редакцией от 02.12.2013 №-195 статья 12.3 часть 2.1;

КоАП РФ Статья 14.3 «О нарушении законодательства о рекламе, в редакции» ФЗ от 28.12.2009 №-380;

Статья 5.5 Закона «О защите прав потребителей»;

Гражданский Кодекс Российской Федерации статья 494;

В постановлении Правительства России в законе от 22.12.2009 №1052 «Об утверждении требований пожарной безопасности при распространении и использовании пиротехнических изделий»;

Федеральный Закон от 26.12.2008 №-294 «О защите прав юридических лиц и ИП при осуществлении надзора»;

Федеральный Закон от 22.07.2008 №-123 «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности».

Цель работы заключается в формировании эффективной методики реализации партийного проекта «Народный Контроль» на территории Московской области. Сформулированная цель достигается при решении задач связанных с работоспособностью проекта.

Развитие проекта зависит исключительно от квалификации управленческого персонала. Умелый руководитель выявляет первостепенные потребности проекта, ищет пути для его усовершенствования.

В работоспособность проекта можно включить его привлекательность, обоснованную актуальностью. Как и любой производитель, - в первую очередь заинтересован в расширении своих производств за счет реализуемой продукции предприятием. Торговля нуждается в стабильных поставках качественной продукции по приемлемой цене в установленные сроки. В своё время покупатель желает видеть на полках магазина широкий ассортимент качественной продукции по приемлемым ценам. Следовательно, необходимо создать благоприятные условия для проявления инициатив по организации участников рынка.

Начиная с 2011 года, охват мониторингами торговых сетей составило незначительную часть от рынка (не более 10%). В 2012 году мониторинг произвел резонанс в реализуемом партийном проекте, что составило треть рынка продовольственных товаров. На этом направлении по мониторингу не остановилось и к 2015 году полностью охватило потребительский рынок с ценообразованием. По итогам реализации направления разрабатывается механизм общественного мониторинга рынка при соблюдении законодательства в сфере торговли.

Реализация проекта будет оказывать содействие для развития современных форм торговой деятельности в интересах населения. Поддержание усилий отечественного производителя по развития своего бизнеса и наполнение продовольственного рынка доступными ценами для граждан.

Данный проект является эффективной формой участия потребителей и потребительского рынка, защита прав потребителя проявляется через проводимые мониторинги на доступность продукции, и её качество

Деятельность проекта направлена на совместную реализацию проводимых мероприятий с органами власти. Наибольшая активность была отмечена в работе с потребительским рынком (Выявление просроченной продукции, проверка ценообразования, товарное соседство, открытая торговля и сертифицированное качество от производителя) и правоохранительными органами (Пресечение продажи алкогольной продукции в ночное время, незаконная торговля игорный бизнес,

продажа лекарственных препаратов без отпуска по рецепту, незаконная перевозка и др.).

Развитие проекта «Народный Контроль» заключается в его многозадачности, имея одно направление, в нём осуществляются различного рода мероприятия, создается новое направление, которое включает в себя урегулирование проблемной ситуации. В результате проводимых мероприятиях проводится конференция с представителями различных государственных структур, зачитывается отчетность по каждому направлению, по итогам могут формироваться запросы в законодательную власть с целью внести поправку в имеющийся закон для урегулирования возникшей ситуации.

Эффективная реализация партийного проекта «Народный Контроль» состоит из определенных задач:

Конкретизация цели – заключается в её актуальности и значимости на территории;

Взаимодействие рабочей группы – на сегодняшний день нет четкой конкретики в наборе команды, каждый руководитель набирает «своих» людей для реализации партийной деятельности, набирает тех людей, на которых он может положить и с этой командой продвигается в различные отраслевые структуры. Координатор назначается центральным комитетом, но помимо этого он имеет и другие должностные обязательства;

Руководитель имеет полномочия только для координации работы, сведения людей для решения совместных задач. Помимо этого, он может непосредственно заниматься самим поиском людей, для расширения работоспособности проекта;

Эффективность проекта – система работ проектных команд на одном мероприятии. Принятые решения остаются за руководителем, на чьей территории было проведено мероприятие, так как он несет полную ответственность.

Как у любого реализуемого проекта, главным параметром является его результативность. Ответственность за результат возлагается на руководителя исполняющего обязанности на закрепленной им территории. Эффективность руководства заключается в умении стабилизировать возникшие проблемы у населения, тем самым создавая благоприятные условия.

К основным параметрам для результативности можно отнести следующее:

Создаются условия для стабилизации ценообразования на значимую продукцию;

Формирование единой для всех участников рынка системы стандартов качества торговой деятельности, которая закреплена на принципах социальной ответственности;

Разработан механизм общественного мониторинга рынка, а также соблюдение законодательства в сфере торговли;

Выработан механизм взаимодействия партии с общественными и деловыми объединениями, эффективное взаимодействие с органами исполнительной власти и местного самоуправления;

Новая форма партнерских отношений между гражданами и государством по решению социально значимых задач.

Результат проекта показал, что с каждым годом его работоспособность увеличивается в разы, к примеру, за 2017 год было проведено свыше 500 различных мероприятий, что говорит о хорошей результативности. За 2018 год проведенных мероприятий на территории московской области резко возросло, достигло его пика «славы», что составило более 1000 проводимых мероприятий за год.

Значимость самостоятельности проекта приобретает резонанс у населения. Все больше граждан обращаются за помощью в партию, несмотря на все жалобы, они получают положительный результат в возникшей проблеме.

Список литературы

1. Федеральное Законодательство Российской Федерации.
2. Уголовный Кодекс Российской Федерации.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Бакуни Д.С.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Под системой управления социально-экономическим развитием муниципального образования следует понимать систему, в которой реализуются функции управления и которая включает в себя:

- специалистов, объединенных в органы управления;
- используемый комплекс методов управления;
- организационную и вычислительную технику;
- связи между органами управления, объектом управления и внешней средой, которые обусловлены различными способами взаимодействия и потоками управленческой информации;
- документооборот, обеспечивающий выполнение функций, распределенных между органами управления для достижения поставленных перед системой целей;
- жителей муниципального образования.

В системе самоуправления жители (местное сообщество) являются одновременно и объектом, и субъектом управления, поэтому они также включены в систему управления комплексным социально-экономическим развитием муниципального образования.

Управление социально-экономическими процессами - важная подсистема в системе муниципального образования, призванная решать комплекс соответствующих задач. Система муниципального управления социально-экономическим развитием может быть представлена в виде обобщенной модели, включающей в себя субъекты, объекты, цели, задачи, технологию и процедуры управления.

Как самостоятельный субъект социально-экономических процессов каждое муниципальное образование реалиями развития государства поставлено в условия динамичной конкуренции с другими субъектами за привлечение ограниченных ресурсов. Для того чтобы обеспечить свою привлекательность для «владельцев» данных ресурсов, субъект должен обладать стабильностью, устойчивостью социально-экономического положения, что невозможно без выработки цели и основных направлений развития муниципального образования. Реализация основного предназначения муниципального образования, заключающегося в обеспечении благосостояния местного сообщества, эффективном решении вопросов местного значения, также не возможна без целенаправленного социально-экономического развития.

Управление социально-экономическим развитием муниципальных образований представляет собой процесс воздействия субъектов управления на социальную и экономическую сферы жизнедеятельности муниципальных образований для обеспечения их устойчивого развития, повышения уровня и качества жизни населения.

В качестве главного субъекта управления выступает население муниципального образования, которое реально осуществляет свое право на местное самоуправление.

Осознание необходимости внедрения стратегического управления развитием территорий, в первую очередь таких, как страна, региона, город, приводит к переосмыслению сущности управления социально-экономическим развитием. При определении стратегических приоритетов развития страны в целом и отдельных территорий приходит понимание необходимости ориентироваться на потребности человека, его интересы и мнения. В связи с этим возрастает роль органов местного самоуправления в процессе социально-экономического развития. Требуется их активное участие в управлении этим процессом в качестве равноправных партнеров с органами государственной власти.

Идеология разработки стратегических направлений развития экономической и финансовой составляющей функционирования муниципальных образований является отражением принципиально новой системы взглядов на процесс планирования социально-экономического развития муниципалитета. По смыслу реформы местного самоуправления местное сообщество наделяется значительной долей независимости в финансово-экономическом аспекте, обеспеченной самостоятельностью формирования, утверждения, исполнения и контроля за исполнением местного бюджета, наличием собственных доходов, правом самостоятельно определять направления использования и расходования бюджетных средств, наличием муниципального имущества.

Как самостоятельный субъект социально-экономических процессов каждое муниципальное образование реалиями развития государства поставлено в условия динамичной конкуренции с другими субъектами за привлечение ограниченных ресурсов. Для того чтобы обеспечить свою привлекательность для «владельцев» данных ресурсов, субъект должен обладать стабильностью, устойчивостью социально-экономического положения, что невозможно без выработки цели и основных направлений развития муниципального образования. Реализация основного предназначения муниципального образования, заключающегося в обеспечении благосостояния местного сообщества, эффективном решении вопросов местного значения, также не возможна без целенаправленного социально-экономического развития.

Управление социально-экономическим развитием муниципальных образований представляет собой процесс воздействия субъектов управления на социальную и экономическую сферы жизнедеятельности муниципальных образований для обеспечения их устойчивого развития, повышения уровня и качества жизни населения.

В качестве главного субъекта управления выступает население муниципального образования, которое реально осуществляет свое право на местное самоуправление.

В тех случаях, когда местное сообщество не имеет возможности осуществлять местное самоуправление непосредственно, оно передает часть функций и полномочий по осуществлению местного самоуправления от своего

имени органам местного самоуправления. В этом случае органы местного самоуправления выступают в роли субъекта управления.

Анализируя систему управления развитием муниципального образования, необходимо учитывать влияние реальных экономических и политических сил, которые также могут рассматриваться в качестве субъектов управления.

Также косвенными, но реально оказывающими влияние на развитие муниципального образования субъектами могут быть промышленная, финансовая или духовная элита, которые, не стремясь попасть в представительный орган местного самоуправления, могут оказывать влияние через создавшиеся для этих целей добровольные объединения.

Следовательно, можно говорить о том, что на территории муниципального образования может одновременно оказывать управленческое воздействие (прямое или косвенное) целая система субъектов управления, имеющих в ряде случаев различные интересы.

Что касается комплексного социально-экономического развития города, то в его качестве должны выступать все отрасли и сферы жизнедеятельности города, а также протекающие в границах его территории экономические и социальные процессы.

Сущность управления социально-экономическим развитием муниципальных образований состоит в целенаправленном воздействии органов местного самоуправления на все субъекты хозяйствования и социально-экономические процессы, обеспечивающие рост качества жизни граждан на основе эффективного использования потенциала территории и гармонизации интересов государства, населения, экономических субъектов и отдельной личности.

В наибольшей степени современным тенденциям развития социально-экономических отношений отвечает качественный подход, отражая значимость участия всех заинтересованных субъектов в повышении качества жизни населения и сохранении среды обитания.

Основными субъектами управления социально-экономическим развитием муниципальных образований на уровне местного самоуправления являются: органы государственной власти; органы местной власти; население; хозяйствующие субъекты.

Управление социально-экономическим развитием муниципального образования — это согласованное воздействие различных субъектов на процессы, протекающие в муниципальном образовании для достижения таких стратегических целей, а именно: улучшение качества жизни населения и повышение степени удовлетворения потребностей жителей, качественные преобразования экономической сферы, сохранение окружающей среды.

В управлении социально-экономическим развитием должны найти свое отражение новые требования, предъявляемые к стратегическому управлению. Наиболее актуальными для муниципальных образований являются следующие взаимосвязанные факторы: изменение роли субъектов управления, повышение значимости информации, вовлечение населения в процесс управления развитием. Важнейшей характеристикой современного управления являются ориентация

на отход от стандартных решений и поиск оригинальных способов достижения целей, что особенно актуально в условиях усиливающейся дифференциации муниципальных образований по уровню и потенциалу развития.

Необходимым условием совершенствования инструментов воздействия местных органов власти на характер изменений, происходящих в локальной социально-экономической системе, является оценка эффективности управления социально-экономическим развитием муниципального образования. Как правило, при исследовании эффективности акцент делается на экономическую составляющую. Оценка эффективности управления местным развитием целесообразно требует акцента на социальную составляющую, что отражено в вышеуказанном определении социально-экономического развития муниципальных образований.

Эффективность управления развитием принято оценивать по динамике уровня социально-экономического развития муниципального образования. Существуют различные методики оценки уровня социально-экономического развития, которые можно условно разделить на международные, федеральные, региональные, местные¹⁵².

Важным элементом в анализе управления социально-экономическим развитием муниципальных образований является оценка процесса стратегического планирования и программирования. С этой точки зрения, наиболее детализированной является методика, разработанная в 2001 г. Международным центром социально-экономических исследований «Леонтьевский центр».

Плюсами данной методики являются:

- комплексный характер — большое число критериев и показателей, охватывающих практически все этапы и элементы процесса разработки и реализации стратегического плана муниципалитета;
- ясность и простота расчетов с использованием предлагаемых весовых коэффициентов;
- наличие рекомендаций и приложений, призванных существенно облегчить проведение оценки и обеспечить получение сопоставимых результатов.

Однако существенным недостатком данной методики является недостаточная проработка критериев, которые должны обеспечить оценку результатов реализации стратегического плана.

Таким образом, до сих пор не существует единой методики анализа эффективности управления социально-экономическим развитием муниципальных образований. Нет единого подхода к определению социально-экономического развития. Отсутствует систематическая работа по анализу практического опыта муниципальных образований. Принятая система статистических показателей не соответствует местным потребностям. Во многих муниципальных образованиях не ведется целенаправленная работа по совершенствованию управления развитием.

Существуют две главенствующие характеристики качества жизни: состояние здоровья человека и уровень его доходов. Производственные предприятия,

экономические, социальные и общественные структуры, институты власти регионов, муниципальных образований постоянно испытывают воздействие многообразных стабилизирующих и дестабилизирующих факторов политического, экономического, социального, экологического характера. Субъекты управления социально-экономическим развитием должны отслеживать динамику изменений в различных сферах, осуществлять прогнозирование и выявлять тенденции для своевременного принятия решений по предотвращению депрессивных процессов в социальной, экономической и экологической сферах. Привлечение населения и хозяйствующих субъектов органами власти к совместному обсуждению и решению вопросов местного значения создает условия для формирования корпоративного механизма управления социально-экономическим развитием муниципальных образований. Основной тенденцией в управлении социально-экономическим развитием муниципальных образований является осознание субъектами управления необходимости осуществлять стратегическое управление муниципальным образованием.

Интерес к работе по комплексному социально-экономическому развитию в самой муниципальной среде год от года нарастает. Об этом свидетельствуют быстрые темпы роста числа муниципальных образований, самостоятельно пытающихся строить свое развитие на основе комплексного подхода, участвующих в подготовке комплексных программных документов различного типа. Даже в нынешних непростых условиях реформирования самых разных сторон общественной жизни, изменения финансово-экономических основ функционирования местного самоуправления муниципальные образования пытаются сами искать наиболее эффективные подходы к решению целого ряда задач, среди них: консолидация местного сообщества; системное и эффективное использование ограниченных ресурсов; привлечение дополнительных ресурсов развития (как бюджетных, так и внебюджетных — коммерческих инвестиций); выстраивание отношений с регионом, с соседями и т.д.

Совершенствование механизма управления социально-экономическим развитием муниципального образования должно быть направлено на устранение экономических диспропорций между муниципальными образованиями. Для каждого типа муниципального образования необходимо разрабатывать свою стратегию социально-экономического развития. Существующие социально-экономические отношения в муниципальных образованиях не направлены на объединение и координирование усилий членов местного сообщества.

Используемые на практике отдельные элементы корпоративного управления требуют обобщения и систематизации опыта, разработки модели и стратегий формирования корпоративного механизма управления социально-экономическим развитием муниципальных образований. В этой связи целесообразна разработка системы стратегий формирования корпоративного механизма управления социально-экономическим развитием муниципальных образований в зависимости от типа муниципального образования. Она включает в себя:

- стратегию «социально-производственной корпорации» для сельского и городского поселения, ориентированную на формирование некоторых

корпоративных институтов, направленных на продвижение товаров и услуг небольших предприятий (как правило, сельско-хозяйственных), от деятельности которых зависит уровень благосостояния населения сельского или городского поселения;

- стратегию «межмуниципальной корпорации» для муниципального района, направленную на объединение социально-производственных корпораций городских и сельских поселений в пределах одного муниципального района, имеющих единую цель социально-экономического развития муниципального района, формирующую условия для межмуниципального сотрудничества сельских и городских поселений, аккумулирования финансовых, материальных и иных ресурсов при решении вопросов межмуниципального значения, создания корпоративных институтов, межмуниципальных хозяйственных обществ и других межмуниципальных объединений;
- стратегию «территориальной корпорации» для городского округа, ориентированную на формирование корпоративных институтов путем кооперирования активно развивающихся представительств и филиалов крупных областных финансовых, производственных и общественных объединений с имеющейся собственной социальной и экономической инфраструктурой с целью развития данного городского округа;
- стратегию «ассоциации корпораций» для городского округа-мегаполиса», направленную на объединение активно развивающихся в крупном городе производственных, финансовых и иных корпораций, в том числе органов территориального общественного самоуправления для достижения единой цели социально-экономического развития города.

Проводимая реформа местного самоуправления обуславливает повышенную значимость стратегического планирования, так как оно позволяет на основе анализа социально-экономической ситуации, основных проблем муниципального образования и ресурсов, которыми оно располагает, определять приоритеты дальнейшего развития в долгосрочной перспективе (10—15 лет), а также предвидеть изменения внутренней и внешней среды планируемого объекта и адаптировать к ним процесс его развития.

Список литературы

- 1.Аверин А.Н. Социальные проблемы устойчивого развития России и ее регионов // Экономика и управление. 2010. - №1.
- 2.Бабинцев А. Стратегия устойчивого развития региона и улучшение качества жизни населения // Стандарты и качество. 2003. - №2. - С. 42--46.
- 3.Елисеев, В.И. Оценка эффективности управления социально-экономическим развитием регионов / В.И. Елисеев // Вопросы оценки. - 2010. № 2
- 4.Методические рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования / Под ред. В.Е. Рохчина. - М.: РИЦ Муниципальная власть, 2012.
5. Основы муниципальной экономики. – М.: Дело, 2017.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Бакунц Д.С., магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

В качестве параметров для анализа и оценки уровня социально-экономического развития региона в работе рассматривается ряд показателей.

Рассмотрим вначале совокупность показателей, характеризующих экономическое развитие региона.

Главный обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг, это **валовой региональный продукт**. Он представляет собой валовую добавленную стоимость товаров и услуг, созданную в регионе, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением [6].

Следующий показатель – **объём инвестиций в основной капитал**, который определяет будущий потенциал развития региональной экономики. Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на строительство, расширение, реконструкцию объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования и другое. В состав инвестиций в основной капитал включаются затраты, осуществленные за счет денежных средств граждан и юридических лиц [6].

Оборот розничной торговли и суммарный объём оказанных платных услуг на душу населения отражает уровень экономической активности в регионе, нацеленный на удовлетворение потребностей жителей региона. В то же время следует иметь в виду, что показатель объёма оборота розничной торговли в регионе показывает в целом степень удовлетворённости базовых потребностей населения (еды, одежды, бытовой техники и т.д.), а показатель объёма платных услуг отражает степень удовлетворённости потребностей более высокого уровня. Их сумма нивелирует это различие. К тому же в этом показателе учитываются средства, которые потратили в регионе не только его жители, но и те, кто временно проживает в регионе.

Индекс физического объёма платных услуг населению – относительный показатель, характеризующий изменение объёма платных услуг населению в текущем периоде по сравнению с базисным. Этот индекс показывает, на сколько увеличился объём платных услуг населению в результате изменения только его физического объёма при исключении влияния динамики цен [4].

Внешнеторговый оборот – измеряемый в денежном выражении экономический показатель, характеризующий объём внешней торговли региона за определённый период времени: месяц, квартал, год. Равен сумме стоимостей экспорта и импорта.

Еще один показатель, характеризующий развитие промышленное производства в регионе – **индекс промышленного производства**. Это показатель динамики объёма промышленного производства, его подъёма или спада, определяется в виде отношения текущего объёма производства в денежном выраже-

нии к объему промышленного производства в предыдущем или другом базисном году. Индекс промышленного производства - агрегированный индекс производства по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» [4].

Относительный показатель, характеризующий изменение объема произведенных продуктов растениеводства и животноводства в сравниваемых периодах – это **индекс производства продукции сельского хозяйства**. Для его исчисления используется показатель ее объема в сопоставимых ценах предыдущего года.

Рассматривался такой показатель, как **объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»** – это строительные работы, выполненные организациями собственными силами на основании договоров и (или) контрактов, заключаемых с заказчиками. В стоимость этих работ включаются работы по строительству новых объектов, капитальному и текущему ремонту, реконструкции, модернизации жилых и нежилых зданий и инженерных сооружений [6].

Уровень жизни населения характеризуют такие показатели, как среднедушевые денежные доходы населения (в месяц) и среднемесячная номинальная начисленная заработная плата. **Номинальные денежные доходы в расчёте на душу населения** (среднедушевой доход) отражает уровень экономической активности (возможности для населения заработать в регионе) и определяют платёжеспособный спрос населения. **Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата** - заработная плата, рассчитанная в среднем на одного работника в месяц.

Индикаторы социально-экономического уровня развития муниципально-го образования показываются основными показателями, которые представляют собой оценку состояния социально-экономической структуры муниципалитета: демографической, общественно-политической, социально-профессиональной и трудовой активности, условий быта и труда, условий качества жизни населения. Главные показатели служат системообразующими и в единое целое связывают разнообразные элементы уровня социального развития муниципалитета - конкретный специальный частный показатель. Данные показатели раскрываются частными характеристиками конкретного качественного состояния соответственного экономического или социального фактора развития.

Среди частных показателей, которые характеризуют элементы социального развития муниципального образования, выделяются нетрадиционные и традиционные. К первой группе относятся демографические показатели, отдельные показатели условий жизни населения. Ко второй - уровень образования, обеспеченность жильем, бытовыми коммуникациями, детскими учреждениями профессионально-квалификационный уровень кадров и пр.

Рассмотрим основные показатели, которые характеризуют социально-экономическое развитие муниципального образования.

Так для оценки уровня социального развития муниципального образования рекомендуются «социальные параметры населения».

- Демографические показатели

Демографические показатели характеризуют такие частные показатели, как структура населения по национальности, возрасту, полу, семейному положению и месту жительства.

Показатель структуры по полу обладает большим значением в социальной характеристике уровня развития муниципалитета. Количественное соотношение женщин и мужчин определяется всегда двумя факторами: требованиями особенностей производства и демографическим потенциалом удовлетворения этих требований.

Структура по возрасту. Все отрасли народного хозяйства должны стремиться обладать такой возрастной структурой работающих, при которой могла бы быть обеспечена преемственность поколений. Оценка структуры по возрасту работников надлежит осуществлять для всех категорий отдельно.

- Социально-профессиональные показатели

Социально-профессиональными показателями отражается в определенном смысле структура населения образования муниципального уровня. При сближении разных групп по социально-профессиональному направлению по следующим параметрам как: образование, характер трудовой деятельности - все это индикаторы однородности общества в социальном плане. К частным показателям структуры в социально-профессиональной области относятся уровни образования разных социальных групп, соотношение числа рабочих, которые принадлежат к разным группам в социально-профессиональной сфере, качество подготовки и рациональность использования кадров и повышение их квалификации.

Структура социально-профессиональной сферы. Данным показателем отражается социальный аспект степени образования муниципального уровня и исходящей из него пропорциональности групп работников с разным содержанием труда.

- Показатели социальной активности

Социальной активностью является один из важных показателей социального уровня районного развития. Чем выше она, тем более использованы социальные ресурсы для роста эффективности развития личности и ее производства.

Социальная активность есть двух видов: социально-политическая и трудовая активность, у каждой из них есть обусловленный набор показателей - частных и эмпирических, и поэтому они рассчитываются отдельно.

В первый вид - трудовую активность - входит несколько показателей.

Занятость населения. Ее показатель занятости показывает характер и степень вовлечения разных групп населения производство муниципального образования.

Значение исследования статистики занятости населения определена зависимостью от занятости уровня жизни.

Социально-политическая активность у населения. Данный показатель достаточно важен для изучения. Сюда входят показатели, которые характеризуют принятие участия населения в общественной и государственной жизни. При

анализе социально-политической активности у населения дается статистическая характеристика самоуправления на основании активного участия населения по решению вопросов общественной и государственной жизни.

- Показатели условий труда и быта

Формирование условий труда происходит под влиянием социального, экономического, технико-организационного и естественно-природного влияния характерных факторов. При статистическом их исследовании социальная значимость определяется зависимостью здоровья, работоспособности, эффективности и соответственно уровня жизни от условий труда.

При оценке условий труда используют показатели: условия температурных показателей, содержание вредных примесей в воздухе, уровень освещенности, уровень шума, состояние помещений санитарно-бытового плана, организация мест работы. Основываясь на данные показатели производится составление сводных показателей, которые и характеризуют условия труда.

Показателями охраны труда являются показатели текущих - эксплуатационных и единовременных затрат на мероприятия для обеспечения условий труда, которые будут соответствовать нормативам и требованиям. Охрана труда также может характеризоваться показателем увеличения электро-, энерго-, механооруженности труда; показателем ввода линий, которые автоматизированы, коэффициентом оборудования робототехники и ее использования.

- Показатели условий жизни населения

Оценивать социально-экономический уровень развития муниципальных образований можно при помощи большого количества показателей и понятий.

Заработная плата - ее средний уровень. Обычный расчет заработной платы среднего размера работающих не может дать определение уровня развития данного показателя. Для этого нужно провести сопоставление заработной платы среднего размера в динамике по образованию на муниципальном уровне.

Обеспечение детскими учреждениями. Данный показатель - обеспеченности в детских садах и яслях детей промышленных работников - важный фактор, который дает определение условий труда и жизни.

Торговое обслуживание потребительского рынка - его оценка. Уровень данного показателя складывается для торгового обслуживания двух видов - промышленными товарами и продуктами питания. Данный показатель на данный момент не имеет норматива.

Культурно-массовые услуги - уровень их обеспеченностью. Уровень данного показателя - это отношение общего количества мест в культурных учреждениях - дворцы культуры, клубы и т.п., которые имеются у муниципального образования, к количеству соответствующему нормам, учитывая удовлетворенность работников уровнем работы культурно-массового характера.

- Показатели обеспеченности населения оздоровительными услугами

В данный блок входят показатели, отражающие состояние здоровья у населения. В статистику оздоровительного состояния входят такие показатели как: качество обслуживания, обеспеченность у населения учреждениями

медицины, врачебной помощью, медицинским персоналом; показатели, которые характеризуют воздействие профилактического направления здравоохранения на быт и ведение здорового образа жизни; показатели, которые отражают влияние спорта и физической культуры на рост укрепления здоровья у населения.

Медицинское обслуживание - обеспеченность им. Уровень обеспечения медицинским обслуживанием - это отношение фактического наличия таких учреждений в образованиях муниципального уровня.

Рекреационная деятельность - восстановление работников. Ее организация - это один из важных факторов прямого влияния на уровень жизни у населения. Развитие спорта и физкультуры. Данным показателем характеризуется работа в образовании муниципального уровня, которая направлена укреплять здоровье и силы населения. Состояние данной работы определяется шириной охвата населения спортом и физической культурой.

Индекс потребительских цен характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах базисного периода [4].

Чисто экономические показатели не могут в полной мере оценить социально-экономическое развитие региона. Не менее важны показатели, характеризующие социальное развитие региона.

Уровень безработицы – отношение численности безработных в возрасте 15-72 лет к численности экономически активного населения соответствующей возрастной группы, в процентах.

Показатель **«среднегодовая численность занятых в экономике»** отражает количество лиц, которые в рассматриваемый период выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как с привлечением, так и без привлечения наемных работников.

Общая площадь жилых помещений – приходящаяся в среднем на одного жителя, рассчитывается делением размера всего жилищного фонда на конец года на численность постоянного населения на эту же дату.

Рассматривались такие демографические показатели, как коэффициент естественного прироста, миграционный прирост. **Коэффициент естественного прироста** – показывает величину естественного прироста (убыли) населения в течение календарного года в среднем на 1000 человек наличного населения.

В качестве показателя развития образовательной сферы была рассмотрена **численность студентов профессиональных образовательных организаций среднего и образовательных организаций высшего образования** равная численности студентов государственных, муниципальных и частных образовательных организаций.

Список литературы

1. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. - М.: Наука, 2004. – 258с.
2. Черкасов П.С. Регион как социально-экономическая система/ П.С. Черкасов// Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46) [Электронный ресурс]: электрон. научно-аналитический журнал – Режим доступа:<http://www.m-economy.ru/>
3. Зайцев В.Г. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития региона: дисс. к.э.н. – Кисловодск: КИЭП, 2012.
4. Статистический сборник «Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации» — 2014. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

КОНЦЕПЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ

*Беляков Е.С.,
магистр направления Менеджмент
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Аннотация: в статье отмечается возросшее внимание к концепции корпоративной социальной ответственности в современном мире. Сама идея корпоративной социальной ответственности тесно взаимосвязана с глобальными проблемами, а также с концепцией заинтересованных сторон и стратегией устойчивого развития бизнеса. Рассматриваются основные направления роста и проблемы, с которыми сталкивается концепция корпоративной социальной ответственности в процессе развития. Анализируется уровень развития концепции в РФ.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), стратегия устойчивого развития бизнеса, концепция заинтересованных сторон.

CONCEPT OF CSR IN MARKET ECONOMY

Abstract: the article notes an increased attention to the concept of corporate social responsibility in the modern world. The idea of corporate social responsibility is closely interrelated with global issues, as well as with the stakeholder concept and the strategy of sustainable business development. The central areas of growth and the issues faced by the concept of corporate social responsibility in the development process are considered. The level of concept development in the Russian Federation is analyzed.

Keywords: corporate social responsibility (CSR), strategy of sustainable business development, the stakeholder concept.

Сегодня формирование и развития социальной ответственности предприятия становится особенно актуальной темой, которая обусловлена возросшим вниманием со стороны общества к предпринимательской деятельности бизнесменов в области социальных и экологических мер. В современном мире происходят глобальные перемены, требующие высокой степени адаптированности бизнеса к социальным переменам. Новые реалии общественного производства, рост конкуренции, нестабильная ситуация на международных рынках, финансовый и последующий экономический кризисы 2007-2009 годов порождают все больше и больше теоретических дискуссий о новых системах корпоративного управления, в частности, о системе социальной ответственности бизнеса, и о развитии соответствующей теории корпоративной ответственности в социальной сфере.

С точки зрения полноценной идеологии корпоративная социальная ответственность (КСО) зародилась в качестве ответа бизнеса на растущее давление со стороны профсоюзного движения в последней трети XIX века. На самых ранних этапах развития КСО затрагивало проблемы социального

обеспечения сотрудников предприятия. Помимо этого, оно рассматривало вопросы по сотрудничеству и помощи с местными органами самоуправления. Еще тогда наблюдалась прочная связь с задачами PR-специалистов.

Наиболее концептуальным является следующее определение: корпоративная социальная ответственность – это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, беря на себя ответственность за влияние их деятельности на заинтересованные стороны. КСО выходит за рамки обязательства соблюдать установленное законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества и уровня жизни на территории присутствия. Объединяющим фактором, практически, во всех определениях является то, что под социальной ответственностью понимается готовность компании выстраивать отношения и учитывать интересы стейкхолдеров, тем самым, создавать систему КСО. Активное внедрение политики КСО подкреплено экономической взаимозависимостью предпринимателей, общества и государства: благосостояние общества во многом определяет результаты экономической деятельности, а экономическое развитие влияет на уровень и качество жизни населения. Развитые страны уделяют много внимания концепции КСО, которая постепенно становится необходимым условием стратегии устойчивого развития организации любого масштаба. Достижение компанией успеха в реализации целей устойчивого развития непосредственно зависит от ее способности к созданию, развитию, уникальному комбинированию и аккумулированию соответствующих ресурсов, что достигается благодаря использованию системы КСО. Удовлетворяя потребности и интересы стейкхолдеров через концепцию корпоративной социальной ответственности, компания создает условия для стабильного функционирования и долговременного процветания ее бизнеса. Более того социально-ответственные компании способствуют снижению социальной напряженности общества, выступают надежными партнерами государства в реализации его социальных программ, улучшают общеэкономическое положение отрасли, региона или всей страны в целом.

К основным факторам, сдерживающим развитие КСО, можно отнести отсутствие системности при построении и реализации концепции социальной ответственности бизнеса, недопонимание чисто практической стороны данной стратегии (то есть взаимосвязи между стратегией социальной ответственности и устойчивым ростом капитализации компании в долгосрочной перспективе), нежелание выделять средства из бюджета на соответствующие программы и проекты, нехватка специалистов по КСО, приравнивание КСО к благотворительности или филантропии, отсутствие адекватных механизмов гармонизации интересов заинтересованных сторон.

Корпоративная социальная ответственность особенно быстро развивается и в России, так как сейчас имеется возможность внедрять в деятельность компании основы данной концепции, опираясь на зарубежный опыт. Но, так или иначе, отечественные и иностранные эксперты в этой области признают, что устоявшиеся международные подходы к развитию корпоративной социальной ответственности не без сложностей укрепляются российских предприятиях.

Модели КСО в России имеют свои уникальные особенности, которые гармонично встраиваются в мировые процессы корпоративного развития.

Выделяются следующие направления по развитию КСО в России:

- Производство продукции и услуг, соответствующих стандартам качества;
- Инвестирование в человеческий потенциал;
- Создание новых рабочих мест;
- Строгое соблюдение требований законодательства РФ во всех сферах деятельности;
- Сотрудничество со всеми заинтересованными сторонами;
- Ориентирование на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния акционеров;
- Соответствие ожиданиям общественности и соблюдение этических норм в процессе предпринимательской деятельности;
- Создание и реализация проектов, которые направлены на развитие партнерских отношений и местного сообщества.

В свою очередь, на территории РФ концепция социально-ответственного поведения будет оставаться актуальной в связи с постоянным усилением интеграции российских компаний в международные организации. С каждым годом увеличивается список международных стандартов и требований по поведению корпораций в области социальной ответственности. Ужесточается законодательство в области защиты окружающей среды, инвесторы и мировые рейтинговые агентства при принятии решений всё больше будут опираться на показатели нефинансовой отчетности и устойчивого развития компаний. На мировых фондовых биржах наряду с традиционными показателями котируются экологические, социальные и индексы – все эти и многие другие факторы должны быть учтены уже сегодня российскими предприятиями при планировании своей будущей деятельности и оформлении новой документации. С учетом зарубежного опыта происходит формирования уникальной отечественной модели КСО. Это говорит о том, что предприниматели видят неоспоримые преимущества, которые открываются в результате инвестирования в данную сферу. Недостатком можно отметить низкую степень участие общественности, которая может повлиять на дальнейшее развитие и совершенствовании КСО в российском бизнесе.

На основании этого можно сделать вывод, что концепция корпоративной социальной ответственности – это то приоритетное направление развития, на которое необходимо ориентироваться в условиях современных экономических отношений. Политика социальной ответственности корпоративного бизнеса должна реализовываться как целостная система социальных, экономических и политических отношений, которые складываются как внутри корпораций, так и во внешней среде между стейкхолдерами. Применение сбалансированной системы корпоративной социальной ответственности как инструмента стратегического управления способствует эффективному совершенствованию всех сторон деятельности организации. Более того, совокупность усилий

компаний в сфере КСО ведет к выработке общепринятых социальных норм, правил и стандартов, создавая тем самым необходимую основу для полноценной социальной инфраструктуры и долгосрочного устойчивого развития экономики, что помогает уменьшить остроту глобальных проблем.

Список литературы

1. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность. Эволюция концепции. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011.

2. Катаева Т.А. Исследование человеческого капитала в инновационном развитии и анализ лучших практик инновационного управления человеческими ресурсами// Экономика и предпринимательство. 2016.

3. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. - М.: ЮНИТИ, 2002.

4. Баева А.А., Лядченко А.В. Проблема масштабности обучения и развития персонала// Научные записки ОрелГИЭТ. 2016.

МЕСТО УЧЕНИЯ ЙОГИ В СПОРТЕ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИСТИННОГО КОНКУРЕНТА

*Богданова И.Ф.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

«Подходящий у тебя учитель или нет зависит от того, чему ты хочешь научиться».

Дэн Миллмэн «Путь мирного воина».

Уже не осталось сомнений, о том, что йога – это новый культурный тренд, который используется как по своему назначению, так и в качестве рекламы, с целью привлечения внимания потребителя, обещаниями стабильности и баланса, демонстрируя на билбордах мегаполисов человека, в основном всегда, сидящего в позе лотоса в окружении тропического пейзажа. Не сложно предположить, какой информационный посыл передают подобные изображения. По мнению маркетинговых аналитиков, йогой интересуются люди успешные, достаточно образованные, обеспеченные, иногда озабоченные экологическими проблемами и выступающие инициаторами на предмет охраны природы и бережного отношения к ней. Другими словами, по мнению аналитиков сегмента рынка фитнес индустрии, йогу начинают изучать, когда наступает пресыщение от материальных благ и, человек задумывается о том, что его интересует нечто большее, чем удовлетворение первичных потребностей, а так же доступные формы улучшения комфорта и качества жизни. Физический аспект учения йоги, как раздел, охватывает все, что касается человеческого тела. Упражнения, предлагаемые публицистическими изданиями, и разнообразными авторами, пестрят призывными фразами, призывающих избавиться от болевых симптомов, различных видов эмоциональных расстройств, включая депрессию. И, поскольку физическая культура и спорт – дисциплины, которые направлены на извлечение максимальных возможностей человека, то в этом вопросе они пересекаются с наукой о йоге и, и, как уже известно, воспринимаются идентично.

Йога – это не религия и не привычная форма медицины, где благодаря жестким нормам, лицензированию при помощи контроля управляющих организаций отлажено всеобщее соответствие стандартам. Этот вид деятельности человечества не возможно взять под контроль никакому государству, о стандартизации или регламентах так же речи быть не может. То есть по сути, каждый увлеченный адепт, при желании, гипотетически может получить сертификацию при зарегистрированном йога-центре и стать по сути таким же преподавателем. На сегодняшний день существуют йога мероприятия, на которых соревнуются в мастерстве и артистизме выполнения асан [санскр. «Положение тела, в котором удобно»]. Выискивая аналогии со спортом, это можно сравнить с соревнованиями профессионалов, где последними являются бывшие акробаты или гимнасты. И все же, массовое отношение к учению йоги человечества не такое

однозначное, как его же отношение к спорту или физической культуре во всех его проявлениях. В спорте все регламентировано, обозначено классификациями, внешне доказуемо и измеримо во всех проявлениях. А значит, в спорте есть как минимум две конкурирующие единицы и обязательное наличие постороннего наблюдателя, которого привычнее воспринимать в рамках условностей и полномочий, как судья. Наличие сторонних свидетелей, часто заинтересованных в победе одной конкурирующей единицы, будь то один человек или команда, которые называются зрители и чаще - болельщики. Стечение всех внешних обстоятельств, условностей соревновательного процесса, наличие конкурирующих сторон, судей и зрителей, зрелищного оформления, сопровождение кейтеринговыми компаниями, наличием масс медиа, наружной рекламы и, так называемых остальных спецэффектов, мы воспринимаем как спортивное мероприятие, которое считается праздником, с торжественными частями в форме церемоний открытия, награждением победителей и закрытием такого грандиозного события, которое случается с какой-то предсказуемой и ожидаемой периодичностью. Так же существует возраст спортсмена, т. е., ограничения физического возраста человека, для того, чтобы начать заниматься спортом и также, для того, чтобы его завершить. И одной из составляющей большого успеха в завершении спортивной карьеры является мирное и логичное уменьшение показателей в форме ухудшения показателя результатов по простой и не менее мудрой причине, как пик возрастных физиологических возможностей и, следующий за ним – спад этих же возможностей. Как правило, действующий спортсмен, имея неплохую обратную связь с телом, на интуитивном уровне предчувствует свой спортивный возраст, и готовится к дальнейшему судьбоносному повороту свой привычной, расписанной по часам жизни. В случае более рокового, действующий спортсмен бесповоротно травмируется и, не имея пожизненной страховки, просто выживает, пытаясь всеми способами обеспечить себе прожиточный минимум. Как складывается судьба последних нам, зрителям, как правило известно мало. Не подразумевается, что такой драматизм развития событий познания и совершенствования физических способностей человека ограничивается только людьми, занимающихся профессиональным спортом. Кто угодно может просто оказаться «не в то время и не в том месте», чтобы, на первый взгляд, оказаться перед стеной отсутствия выбора в дальнейших возможностях своего физического тела. Этими заключениями мы подбираемся к основным выводам о вопросе актуальности практики столь древнего учения, окутанного тайнами и мистицизмом, не изученного современными инструментами медицинских наук, заполняющим при этом все больше сфер деятельности человека – учению йоги. В этой дисциплине все внешние факторы сведены до минимума, точнее до самого человека. Рассматривая между отличия спортом и йогой, мы выделяем отсутствие необходимости в наличии оборудования, специальной площадки, специальной одежды и обуви и так далее, в наличии чего – либо в принципе, каких-либо внешних факторов, кроме самого практикующего. Так же это проявлено изнутри: есть индивид, который является конкурирующей единицей с самим собой, являющийся сторонним наблюдателем самим себя, исследуемым объектом и

исследователем объекта тоже он сам; как и спонсор своей практики, ее организатор, проверяющая инстанция, судья, как бы это не звучало параноидально, на первый взгляд. Хотя, этот самый первый взгляд на подобное состояние мы встречали из школьной программы в литературной классике, и нам всем известна фраза Гамлета: «Быть или не быть? Вот в чем вопрос», - и, при этом, цитируя ее, мы не вызываем подозрения окружающих на предмет раздвоения нашей личности. Итак, практика йоги не подразумевает демонстрации результатов, при этом они проявляются в повседневной рутине. Кроме самого практикующего, так же нет стороннего конкурента или, так называемого, претендента на победу и самого победителя, потому что, все, что может проиграть человек – это время, которое может быть только в момент настоящего, ну, просто потому что ничего другого, на самом деле нет. Другими словами, практикуя йогу, запланировать что – либо в ней, не является частью практики, потому что лишено смысла. Вся работа, как внешняя, так и внутренняя сводится к трем вопросам: «кто ты? где ты? и что сейчас происходит?»).

Завершая краткую презентацию йоги на примере сравнительной формы, предлагается рассмотреть ее место в жизни спортсмена, как действующего, так и вышедшего в тираж. Человек, представляющий собой причастность к спорту, будь то атлет, тренер или менеджер команды, большую часть мыслительного процесса пребывает в жажде постоянного улучшения результатов, позволяющем развивать свою карьеру и успех, как на уровне внутренней конкурентной способности, так и на уровне мировой известности. Соответственно, можно сделать вывод в том, что такое ожидание, опирается на опыт прошлого и, чаще всего не своего, а чьего-либо из окружения, с ожиданием, которое почти всегда отчаянно завышено, и, соответственно, которое принадлежит единицам. При этом безудержном стремлении к достижению стабильно прогрессирующих показателей, спортсмены и их тренерский состав одинаково заинтересованы проходить все этапы подготовки спортсмена без травм. Особенно грубой ошибкой считается приобретение травмы во время подготовительного сезона, или, выражаясь эпично «в учении, а не в бою». В первую очередь это ответственность атлета, поэтому внимания к своему инструменту работы – физическому телу, и бережное отношение к нему, в большей степени касается именно испытуемого, т.е. спортсмена.

Спорт – это финансово-экономический и, как мы видим в последние годы, на примере мероприятий с мировым масштабом - политический сегмент международного сегмента. И, как и в других сферах деятельности, йога начинает становится востребованной составляющей единицей. И все больше она находит своих потребителей среди видов спорта, где в основной программе подготовки, меньше всего уделяют внимания таким качествам физического проявления, как гибкость, статика, баланс. Хотя, по наблюдению во время работы с командами, чаще, запросы по которым спортсмены обращаются к упражнениям йоги, сведены к методике подготовки психо-эмоционального состояния спортсмена перед стартом или началом поединка, а так же после соревнований, если результат не оправдал ожиданий. Второй востребованный запрос на йогу – это способ поддержания физического здоровья так называемых экс – атлетов, или ветеранов

спорта, возраст которых может начинаться с 20-лет. Подтверждением того, что эта древняя дисциплина, покрытая мистицизмом и таинствами, востребована в спортивной среде, является открытое заявление топовых атлетов спортивного мира о своем увлечении йогой, не идущим в разрез с основной спортивной деятельностью.

Нами предлагается здесь рассмотреть действенность выборочных практик йоги, как вспомогательной, поддерживающей или компенсаторной опцией к основному подготовительному тренировочному процессу на примере работы с командой Федерации Горнолыжного Спорта России (далее ФГСР). Решение, которое было принято по настоятельным рекомендациям спонсора, заключалось в том, чтобы добавить основному составу мужской команды занятия йогой, без учета основной программы подготовки в течении всего подготовительного сезона. Готовность спортсмена соревновательному сезону без нарушения целостности тела и нормального функционирования организма, другими словами – без травм, является одной из базовых составляющих успешной демонстрации результатов на соревнованиях.

Горнолыжный спорт является сложно-координационным видом спорта, и поэтому относится к видам с повышенным коэффициентом опасности; степень которой, требует от спортсмена развития практически всех возможных физических навыков. По характеру выполняемых движений, горнолыжный спорт относится к физической активности ациклического характера. С точки зрения воздействия на организм его относят к видам деятельности «на высоких скоростях», то есть, деятельность с суб-максимальной интенсивностью, предъявляющих самые высокие требования к развитию скоростно-силовых качеств, а также ловкости, гибкости, двигательной реакции, скоростной координации.

Атлетов дисциплины горнолыжного спорта отличает разнообразие нейронных связей, выраженных в хорошей подвижности процессов нервной системы, значимый уровень развития двигательных качеств; высокосовременная деятельность анализаторов, в первую очередь вестибулярного, зрительного, двигательного.

Горнолыжные трассы для спортивных дисциплин: слалом, гигант, супергигант и скоростной спуск, покрыты льдом, поскольку необходимо предоставить одинаковую поверхность всем участникам гонки. Так, во время спуска на движущегося атлета, по практически ледяной поверхности, кроме силы гравитации, на него воздействуют сила ускорения, и значимые скачки барометрического давления. Основное время как соревновательного сезона, так и подготовительного, спортсмены этой дисциплины проводят в зоне среднегорья, специфический климат которого также имеет свое воздействие на организм. И, как следствие, в свою очередь это сказывается на изменениях работы вегетативных систем организма. Теоретические расчеты показали, что при выполнении поворотов специального слалома, прохождение каждого виража подвергает тело перегрузке, величина которой приравнивается к 1,5 и выше кратности веса тела спортсмена; а на высоте 1500 м общая сумма перегрузок

достигает приблизительно 75 кратной величины. Следует добавить к этому дополнительный расход энергии в скоростных дисциплинах (скоростной спуск, супергигант); при скольжении скорость спортсмена увеличивается до 150 км/ч (и выше!), учитывая при этом несовершенство поверхности трассы, неровности рельефа, можно сделать заключение, что амортизация приходится на нижнюю часть тела, а именно на ноги спортсмена, в основном нагрузка приходится на коленные суставы и связанными с ним мышцами. Голеностопные суставы и сама стопа не используются в качестве рычагов, на которые можно было бы перенести часть коэффициента полезного действия просто потому что ботинки, которые крепятся к лыжам, представляют из себя монолитную конструкцию, полностью блокирующую какое-либо движение ноги ниже коленного сустава. Учитывая ударную силу от поверхности трассы к центру тяжести тела атлета, и положение тела во время спуска, предполагается перегруженность позвонков поясничного отдела позвоночника, которая не уступает коленным суставам в форме преждевременного износа.

Проанализировав все особенности данной дисциплины, в качестве компенсации были добавлены упражнения, в основном направленные на вытяжение позвоночника в длительных статичных положениях тела. Достаточно простые на первый взгляд внешние формы, но емкие по содержанию и трудные по времени пребывания, предложенные техники зарекомендовали себя с достаточно быстрой обратной связью. Спортсмены самостоятельно стали выполнять комплексы упражнений, которые разучивались и отрабатывались в качестве навыка как в период подготовительного сезона, так и во время соревнований. В последующем он-лайн опросе было выделено, что все испытуемые выполняли те или иные действия по памяти тела, то есть интуитивно, без предварительного размышления: «Итак, исходное положение лежа на спине, ноги на вертикальной точке опоры под прямым углом и т.д.». «Это происходило так же естественно, и машинально, как, если бы я потянулся и зевнул», - краткий ответ на вопрос, о том, что побудило к выполнению упражнений, которые не являются обязательной программой.

На заключительном этапе каждого подготовительного сезона, ожидается образование прочной обратной связи на предмет выбора пути и средства для достижения способности не расходовать, а именно сохранять основную часть потенциала для соревновательного сезона. То есть, в соответствии с ожидаемым результатом, предложенных компенсирующих действий, исследуемый объект должен уметь самостоятельно применять способы и инструменты уже во время пика своей деятельности (соревнований). Одна из задач исследования заключалась в том, чтобы люди профессионального спорта смогли регулировать степень физической нагрузки так, чтобы по минимуму подвергать свое тело опасным и иногда необратимым ошибкам, в виде травм. Однако, основной задачей, которая являлась долгосрочной и перспективной целью внедрения йоги в тренировочный процесс, заключалась в применении основных упражнения йоги, связанных с однонаправленностью ума и состоянием осознания происходящего непрерывно во время тренировочного процесса.

Гипотеза заключается в том, чтобы понимание закона о сохранении энергии проявилось на практическом опыте, и было продуктивным в его применении в спортивной деятельности. Достижение спортивного результата без травм, как физических так и ментальных, это та инновация, без которой будущее спортсмена может быть плачевным, поскольку с окончанием карьеры, обычные, привычные большинству людей возможности могут быть недоступны. Осознаванием себя, как целостной личности профессиональному спортсмену, со способностью спокойно воспринимать реальность такой, какой она является на текущий момент, отсутствием необратимых потерь или жертв - это основная цель данного исследования, которое продолжается.

Список литературы

1. Йога-Сутра Патанджали. Комментарии - Минск: Изд-во «Ведантамала», 2006 г., 388 стр.
 2. Кристалл и путь света. Сутра. Тантра и ДзогЧен Намкай Норбу, Джон Шейн СПб.: Сангелинг, 1998 год - 216 с.
 3. Дэн Миллмэн «Путь Мирного Воина». Изд-во «София», 2009 год - 320 стр.
 4. Гогунов Е.Н., Мартьянов Б.И. Психология физического воспитания и спорта: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. - М.: Издательский центр «Академия», 2000 г. - 288 с.
 5. Анатолий Пахомов. Хатха -йога Корректный Подход к Позвоночнику. Издательство «Ганга» . 270 стр. 1999 г.
 6. Карвасарский, 1985; Benson, 1983; Mitchell, 1977
 7. Рамачарака Йог. Хатха – йога: йогийская философия физического благосостояния человека / - 5-е издание – Амрита, 2012. – 208 с.
 11. Брод У. Научная йога. Демистификация/ перевод с англ. Ю. Змеевой. - М.: РИПОЛ классик, 2013.-416 с. – (Новый образ жизни)
 12. Дадукевич В.В. О силе, движущей горнолыжник вниз по склону // Лыжный спорт. – 1983. – вып. 2. – С. 50-52.
- Интернет источники:
1. <https://www.si.com/edge/2014/06/27/rise-yoga-nba-and-other-pro-sports>
 2. http://yoga-warrior.ru/teoriya_i_praktika/joga_i_boevye_iskusstva/hatha-joga_i_drugie_trenirovki/
 3. <http://vikent.ru/enc/2310/>
 4. <http://miraya.ru/yoga-history/articles/346-kak-vse-nachinalosi?show-all=1&limitstart=>
 5. <http://korrespondent.net/ukraine/events/1408429-korrespondent-strana-v-asane-kak-zhilos-jogam-v-sovetskom-soyuze-arhiv>

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Бодаренко Алла Сергеевна
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: В данной статье раскрывается основное понятие термина «государственно-частное партнерство». Сделан вывод о том, что МСП играет особую роль в инновационно-воспроизводственном развитии, но такое развитие возможно только при использовании стратегических подходов.

В настоящее время, постоянно растет численность государств, в которых развивается государственно-частное партнерство. Во многих странах был реализован ряд мероприятий для поддержки механизмов такого партнерства. Связано это с ростом требований к инфраструктуре и общественным услугам, а так же с ограниченностью государственных бюджетов.

Самым развитым государством в плане развития государственно-частного партнерства (далее - ГЧП) является Великобритания. В 1992 г. была создана Частная финансовая инициатива. Ее основали на договорах концессии. Она во многом повлияла на развитие ГЧП в регионах. По предложенной ею схеме, частный сектор проектирует, финансирует, строит и эксплуатирует активы в соответствии с требованиями представителей государственного сектора.

Механизм ГЧП предусматривает, что заказчиком услуг является государство. Оно же определяет условия сотрудничества и осуществляет постоянный контроль, при этом оставляя объект инвестирования в государственной собственности. Совместные проекты реализуются на конкурентной основе, благодаря чему создается стимул для внедрения инноваций в проект. В результате чего возрастает эффективность и качество предоставления конечных услуг.

Существуют разные подходы к определению понятия «государственно-частное партнерство». Например, Всемирный банк рассматривает понятие ГЧП как договоренность между государственным и частным сектором в вопросе производства, и предоставления инфраструктурных услуг, которые необходимы для цели притяжения дополнительного финансирования и, самое главное, как возможность увеличения результативности государственных вложений [2; С.287].

В российской литературе «государственно-частное партнерство» осуществляется благодаря определению ведущей роли государства, а также учитыванию менталитета и главенствующей роли органов государственной власти. К тому же, именно, государство является инициатором многих проектов в области ГЧП.

По нашему мнению, ГЧП – это взаимоотношения между государством и частным сектором или органами местного самоуправления и частным сектором, которые оформляются в виде договора, предусматривающие совместное финансирование и реализацию общественно значимых проектов на долгосрочной основе и распределение ответственности, рисков и вознаграждений.

В системе экономических взаимоотношений государства ГЧП отводятся следующие основные направления проектов [4]:

- формирование общих ресурсов государственного и частного секторов
- создание новых методов управления
- оптимальное использование ресурсов
- объективное определение нужд рынка

Большинство проектов ГЧП направлены на повышение качества предоставляемых услуг и развитие инфраструктуры.

Существует множество классификаций форм, типов и видов ГЧП.

В мировой практике принято выделять следующие формы государственно-частного партнерства [3; С.13]:

- контракты как административный договор между органом местного самоуправления и частным партнером;
- аренда;
- концессия, предоставляющая частному партнеру права на протяжении определенного времени для выполнения обусловленных договором функций, а так же наделяет его соответствующими полномочиями для обеспечения эффективного функционирования объекта концессии;
- соглашения о распределении продукции;
- договоры об общей деятельности.

Российским законодательством предусмотрены следующие формы государственно-частного партнерства [6]:

- концессия;
- лизинг;
- аренда;
- создание совместных государственно-частных предприятий;
- соглашения о разделе продукции;
- контракты на выполнение работ, оказание услуг, поставки продукции для государственных нужд;
- использование средств инвестиционного фонда РФ;
- создание особых экономических зон;
- технопарки.

Таким образом, если развивать такие виды деятельности ГЧП, как создание экономических зон, формирование инвестиционных фондов, а так же создание совместных государственно-частных предприятий, поможет государству и частному сектору осуществлять взаимоотношения на долгосрочной основе. Эти мероприятия приведут к привлечению инвестиций в страну, повысят эффективность государственных вложений, и дадут возможность для дополнительного финансирования.

Поддержка и развитие малого инновационного бизнеса является ключевым направлением в российской экономике в современных условиях. В данном случае уместно упомянуть о роли технопарков и бизнес-инкубаторов, которым отводятся задачи по поддержанию малых и средних разработок в наиболее эффективном состоянии функционирования. При этом каждый технопарк или бизнес инкуба-

тор способен предложить новые, порой уникальные механизмы. Эти механизмы позволяют бороться за качественные проекты и способствуют возникновению новых, ярких и успешных бизнес-идей.

Процесс перехода с сырьевой экономики на инновационный высокотехнологичный путь развития заставляет менять сложившуюся рыночную систему и иначе расставлять приоритеты. Малый инновационный бизнес становится платформой для новой конкурентоспособной экономики. На сегодняшний момент, например, можно проследить ряд интересных тенденций развития малого инновационного бизнеса: это прежде всего переход в виртуальное пространство, которое позволяет минимизировать стартовые затраты на проект и быстро перевести его в активную стадию жизнедеятельности, когда он может начать приносить прибыль.

Другой тенденцией в сфере малого бизнеса являются новые услуги. В инновационном малом бизнесе это, как правило, создание информационных платформ, позволяющих найти необходимого специалиста, а также получить консалтинговую поддержку, не выходя из офиса (удаленно), что также значительно сокращает затраты на персонал и на административные функции (например ведение бухгалтерской отчетности, юридическое сопровождение).

Интернетизация рынка пока набирает обороты, однако ее плюсы очевидны, поэтому данный процесс прогрессирует и в будущем повлияет на мобильность малого бизнеса. Однако в условиях новой информатизированной сетевой экономики, главную роль продолжают играть взаимоотношения между различными государственными, коммерческими и некоммерческими институтами, поэтому приоритетом для государства в настоящее время является создание эффективной инновационной инфраструктуры для поддержки малого бизнеса, в основе которой лежит наукоемкая разработка. Процесс превращения знания в конкурентоспособный и востребованный на рынке продукт – главная цель в условиях глобализации, позволяющая лидировать на мировом рынке. Задача состоит также и в привлечении высококвалифицированных кадров в инновационную сферу, в создании условий для работы высококлассных специалистов в высокорисковой сфере. К механизмам привлечения таких специалистов относятся повышение престижности профессии, предложение им творческого подхода к работе, карьерного роста и высокого дохода.

Малое и среднее предпринимательство играет особую роль в инновационно-воспроизводственном развитии, но такое развитие возможно только при использовании стратегических подходов. Стратегические подходы к управлению налоговым потенциалом малого предпринимательства подчинены глобальным стратегическим целям социально-экономического развития страны и ее финансово-бюджетной подсистемы, но при этом нуждаются в адаптационном периоде, учитывающем особенности движения этой системы.

Под налоговым потенциалом малого и среднего предпринимательства (МСП) предлагается рассматривать финансовые возможности системы по обеспечению налоговых поступлений в бюджетную систему страны, основанные на экономическом потенциале данной системы, нормативно-правовом регулировании, выборе налогоплательщиков и формируемые рядом факторов. В ходе налоговой

реформы в России произошли позитивные изменения в сфере налогообложения малого и среднего предпринимательства. В частности, для повышения активности предпринимательской деятельности, были введены специальные режимы налогообложения, стала применяться упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность на основе патента, регионы получили право устанавливать пониженную ставку единого налога в случае применения налогоплательщиком упрощенной системы налогообложения, был расширен состав затрат, учитываемых при налогообложении прибыли, удвоены объемы реализации для признания хозяйствующего субъекта микропредприятием или малым предприятием. Вместе с тем предпринимательское сообщество продолжает настаивать на несовершенстве системы налогообложения малого предпринимательства, его нестабильности, высокой емкости налоговой нагрузки. Все это определяет актуальность теоретико-методологического исследования налогового потенциала малого предпринимательства, его дифференциации, измерения качественно-количественных характеристик.

Налоговый потенциал малого и среднего предпринимательства, как и любой другой социо-эколого-экономической системы, является результатом специфических отношений, возникающих между государством и налогоплательщиками, цель его развития – обеспечение сбалансированности налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и финансовой устойчивости страны.

Малое и среднее предпринимательство – это, прежде всего, подсистема региональной экономики, в силу чего налоговый потенциал предопределен уровнем развития той или иной системы регионального хозяйства, особенностями ее состояния и местоположения. В то же время состояние и уровень развития региональной экономики зависят от уровня развития в регионе малого и среднего предпринимательства и формируемых им налоговых поступлений. В силу этого, на налоговый потенциал малого и среднего предпринимательства региона, существенное влияние оказывают состояние, емкость и характер использования ресурсного потенциала.

В числе внешних факторов, непосредственно оказывающих влияние на состояние и развитие налогового потенциала малого и среднего предпринимательства, следует рассматривать: состояние налогового законодательства, уровень налоговой нагрузки, информационно-методическое обеспечение, нормы распределения налогов по уровням бюджетной системы, уровень инфляции, уровень развития институциональной среды, реализуемые программы помощи и поддержки и др. [7, с. 31].

Важнейшим внешним фактором роста налогового потенциала малого и среднего предпринимательства является внешнеэкономическая деятельность и соответствующее ей налоговое сопровождение. На протяжении последних лет основной удельный вес налоговых поступлений в бюджетную систему России приходится на экспортные и импортные пошлины. При этом приграничное положение ряда регионов позволяет им достичь синергического эффекта за счет того, что внешнеэкономическое сотрудничество выступает ускорителем экономического роста и устойчивого развития. Географический фактор также является

существенным при формировании налогового потенциала, в том числе малого и среднего предпринимательства. Экономика России неоднородна прежде всего из-за того, что субъекты нашей страны имеют существенные географические и территориальные различия, обладают разным природно-ресурсным потенциалом, и это оказывает влияние на развитие российских регионов в целом и малого и среднего предпринимательства в частности.

Не менее важным является политический фактор, оказывающий воздействие на налоговый потенциал малого и среднего предпринимательства. На уровне государства определяются предпочтения общественного и экономического устройства, выступающие платформой для формирования вектора стратегического развития страны. Кроме всего прочего, одним из ключевых факторов как развития малого и среднего предпринимательства, так и формирования его налогового потенциала является региональная ценность – реализуемые стратегия и политика территориально локализованного пространства. К формированию и последующей оценке налогового потенциала малого и среднего предпринимательства, рассматриваемого в качестве системы, субъекта и объекта управления, можно подходить с разной степенью детализации, но представляется целесообразной идентификация внутреннего и внешнего потенциалов с установлением их взаимосвязи и зависимости с другими налогооблагаемыми составляющими.

Процесс управления развитием налогового потенциала малого и среднего предпринимательства может быть представлен последовательными фазами.

Управление системами подразумевает выбор и обоснование критерия эффективности управления, при этом под эффективностью управляющих воздействий понимается степень соответствия фактического или ожидаемого результата требуемому (желаемому). Основными требованиями, предъявляемыми при выборе и обосновании критерия, являются:

- возможность определения некоторого порядка среди множества альтернатив, что обеспечивает возможность сравнения;
- наличие четкого физического смысла, отражающего целевое предназначение системы.

Целевой установкой стратегического подхода к управлению налоговым потенциалом малого и среднего предпринимательства является формирование таких его качественно-количественных параметров, при которых обеспечивается компромисс между налоговой нагрузкой на субъекты предпринимательства в малых организационно-экономических формах хозяйствования, их платежами в бюджеты всех уровней (для обеспечения сбалансированности и финансовой устойчивости бюджетной системы страны) и состоянием системы, характеризующимся как устойчивый рост. Методологическим принципом такого подхода к управлению налоговым потенциалом является построение стратегии от будущего через прошлое к настоящему [8, с. 352].

Емкость и качественно-количественные параметры налогового потенциала зависят от числа хозяйствующих субъектов, занимающихся предпринимательством в малых организационно-экономических формах хозяйствования. Планирование численности субъектов малого предпринимательства (малых предприятий)

и индивидуальных предпринимателей) – один из этапов стратегического подхода к управлению налоговым потенциалом [9, 10].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, ключевыми для развития потенциала МСП в России могут способствовать бизнес-инкубаторы, которые предоставляют комплекс услуг и ресурсов: льготные условия аренды помещений, необходимое оборудование, консалтинг и т.д. Другими словами, бизнес-инкубаторы создают благоприятные условия для развития малых и средних предприятий. Более того, бизнес-инкубаторы могут помочь привлечь инвестора для развития компании. Важным звеном является законодательная поддержка инновационной и инвестиционной деятельности малых предприятий на федеральном, региональном и муниципальном уровне [11, 12].

Наиболее эффективной и формой интенсификации деятельности в условиях экономики является (рисковое) финансирование малых инновационных связанных с большим этим венчурный основном взаимодействует с сектора МСП, примерно в 2-3 раза реализует капиталовложения инновационной сфере, по крупными предприятиями. [13].

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2. Приказ Минэкономразвития России от 19 февраля 2015 г. №74 «Об утверждении основных положений стратегии развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года».
3. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=137798&req=doc>.
3. Варнавский В.Г., Королев В.А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2015. – 287 с.
4. Власова Е.В. Налоговый потенциал как объективная экономическая категория // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – Серия «Экономика и управление». – 2012. – №1. – С. 12–15.
5. Рощупкина В.В. Налоговая политика как инструмент управления социально-экономическим развитием субъектов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. Научно-практический и аналитический журнал. – 2010. – №13(148). – С. 30–34.
6. Торгашев Р.Е. Государственное стратегическое управление и планирование. – Учебник. – М.: ПЕРО, 2017. – 99 с.
7. Торгашев Р.Е. Государственная региональная политика и стратегическое управление экономикой региона. – Учебник. – Ульяновск: Зebra, 2017. – 131 с.
8. Торгашев Р.Е. Исследование социально-экономического прогнозирования и планирования. – Учебник. – М.: МГОУ, 2013. – 93 с.
9. Торгашев Р.Е. Методология системы стратегического планирования и управления экономикой регионов России // Сборник: Модернизация экономики

России: новые механизмы реализации: труды XII Чайновских чтений. - М.: РГГУ, 2012. - С. 351-355.

10. Торгашев Р.Е. Региональное управление и социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации. – Учебник. - Ульяновск: Зебра, 2016. – 99 с.

11. Торгашев Р.Е. Стратегия развития города (общие тенденции и модели развития процессов урбанизации). – Учебник. – М.: Спутник+, 2012. – 89 с.

12. Торгашев Р.Е., Торгашев З.Н. Территориальная организация населения. – Учебник. – М.: Спутник+, 2012. – 98 с.

13. Юткина Т.Ф. Федеральный механизм и его роль в решении управленческих задач // Вестник Российского нового университета. – 2014. – №2. – С. 24–34.

ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ

Бойматов Д.Р.,

магистр

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Строительство остается самой проблемной и непредсказуемой из базовых отраслей экономики. Руководство Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (ЦКИ ИСИ НИУ ВШЭ) провело исследование о состоянии делового климата в строительстве в I квартале 2019 года и ожиданиях предпринимателей на II квартал. В ходе исследования были использованы результаты ежеквартальных опросов, проводимых Федеральной службой государственной статистики среди руководителей более 6 тыс. строительных организаций, различных по численности занятых, в 82 субъектах Российской Федерации [5].

Исходя из обобщенных мнений руководителей строительных организаций и официальных количественных данных Росстата, экономический вид деятельности «Строительство» сохраняет за собой статус самой проблемной и непредсказуемой среди всех восьми базовых отраслей экономики страны. Причем текущая и ожидаемая экономическая неопределенность в строительстве вызвана не только фундаментальными законодательными и нормативными изменениями, но и статистическими перестроениями, проведенными Росстатом в конце 2018 года.

Так, в последний момент в конце 2018 г. статистическим ведомством было добавлено более 5% потерянного ранее роста объемов строительных работ за счет ввода крупных объектов в сфере добычи и транспортировки углеводородов в Тюменской области ХМАО и ЯМАО, на сумму более полутриллиона рублей. В результате «Строительство» из заштатного аутсайдера, развивающегося по предыдущим данным по рецессионно-стагнационному сценарию, превратилась в отраслевого экономического лидера экономики России, показав выдающийся темп годового роста за последние 10 лет - (105,3%). При этом строительство стало чуть ли не основным драйвером роста ВВП страны в целом в 2018 году - на 2,3%. Хотя еще в октябре прошлого года даже самое оптимистичное ведомство в лице Минэкономразвития РФ прогнозировало годовой рост ВВП на 1,8 - максимум 2%, а ведь именно эти 0,3-0,5% улучшенного роста ВВП (2018 г. - 103,6 трлн руб.) и составляют «найденные» в последний момент строительные объемы на более 500 млрд руб. [5].

Конечно, подобные ситуации вызывают законные вопросы у пользователей статистической информации. Так, не очень понятно, как такие крупные VIP-объекты, строящиеся не один год, могли не отчитываться за поэтапный ввод незавершенного строительства по предыдущим годам, а отчитались за весь объект только в конце 2018 года при сдаче под ключ и постановке основных фондов на баланс. При этом, по-видимому, регулярно отчитываясь по таким не менее важным показателям строительной деятельности, как инвестиции, численность занятых, фонд заработной платы и др.

Не очень понятно, как подрядной деятельности удалось выйти на такие выдающиеся темпы по объемам строительства в 2018 году при хроническом сокращении производства основных строительных материалов (кирпич строительный - (93,9%) к объемам производства в 2017 года, блоки стеновые - (93,1%), товарный бетон - (98,4%), различные виды цемента - (98,1%), различные строительные смеси - (93,7%)) и при отрицательных темпах роста объемов погрузки строительных грузов железнодорожным транспортом - на 93% к 2017 году. Следует обратить внимание на то, что основным строительным драйвером в прошлом году стало производственное строительство, так как бывший лидер жилищное строительство показало худший результат в прошлом году за последние 5 лет - 75,3 млн кв. м, это 95,1% к 2017 году [5].

Основной вклад в общий объем производственного строительства вносят в первую очередь крупные VIP-объекты, в том числе Керченский мост, космодром Восточный, судостроительный комплекс «Звезда», «Лахта-центр», мост через Амур и др., а также объекты, напрямую или косвенно аффилированные с ВПК, и объекты нефтегазового комплекса, включая «Силу Сибири», «Северный поток-2» и упоминавшийся «Ямал СПГ».

Все эти стройки обеспечены гарантированным государственным финансированием, на них работают высококвалифицированные специалисты с весьма достойной оплатой и высокой производительностью труда. Строительство этих объектов в основном обеспечено новейшей современной импортной техникой, позволяющей возводить любые объекты вплоть до специальных. К тому же строительство указанных объектов, как правило, сопровождается прогрессивным менеджментом с применением современных инновационных управленческих решений и постоянно контролируется исполнительной властью на различных уровнях.

Вместе с тем, несмотря на массу положительных характеристик, которыми обладают строительные компании, возводящие перечисленные, преимущественно федеральные, объекты, у них имеется одна, но очень существенная негативная составляющая. Весь этот пул крайне ограничен 100-120 организациями при явном лидерстве в отношении государственных VIP-объектов 15-20 компаний. Фактически эти компании являются монополистами на строительном рынке со всеми вытекающими негативными ценовыми и другими последствиями. Ворваться в этот пул со стороны, даже на конкурсной или аукционной основе, практически невозможно, а «купить входной билет» стоит значительных финансовых издержек. Большинство этих компаний, особенно лидеры указанного пула, работают преимущественно вне зоны конкуренции со стороны других строительных фирм. Проблемы выиграть конкурс на строительство для них практически не существует [5].

Одним из результатов подобного экономического поведения является тот факт, когда постоянно, иногда в разы, увеличивается начальная сметная стоимость крупных объектов по сравнению с конечной стоимостью.

Исходя из результатов предпринимательского опроса за I квартал 2019 года, расширенную долю относительно благополучных инвестиционно и инновационно активных организаций, работающих на российском строительном рын-

ке, можно оценить примерно в 15-20% от общего числа подрядных организаций. Именно эти компании, многие из которых являются частичными монополистами в строительной отрасли, концентрируют у себя наибольший объем строительных работ в денежном выражении по экономическому виду деятельности «Строительство» в целом и особенно по объектам федерального уровня.

На противоположном полюсе расположилась группа строительных организаций, оценочно примерно 23-25%, которые находятся, исходя из обобщенных мнений респондентов, в предбанкротном состоянии. Причем доля таких организаций по сравнению с I кварталом 2018 года увеличилась на 5-7 п. п. По-видимому, заметное ухудшение данного тренда в первую очередь связано с фундаментальными законодательными изменениями в жилищном сегменте строительной отрасли, происходящими последний год.

Понятно, что низкорентабельные и финансово слабые строительные организации вряд ли выдержат «тесное сотрудничество» с постоянно контролирующими их банками, вместо коммуникации с «тихими» и зависящими от них дольщиками. В лучшем случае эти организации исключают из своей деятельности жилищное строительство и перейдут в небольшое производственное строительство, капитальный ремонт зданий и сооружений или в основу своего функционирования заложат преимущественно субподрядную деятельность с меньшим набором юридической ответственности [4].

В принципе в банкротстве предприятий и организаций любых видов экономической деятельности нет ничего критического. В условиях рыночной модели развития экономики только через конкуренцию и «созидательное разрушение» можно добиться высокой производительности и соответственно эффективности различных внедряемых проектов. Главное, чтобы текущие и наверняка последующие в ближайшей перспективе банкротства части строительных организаций не сопровождались повышенной социальной турбулентностью на российском рынке труда.

Также желательно чтобы обанкротившиеся компании не были слишком закредитованы и не имели большой задолженности по вводу различных объектов, особенно жилья. К позитивным моментам российских банкротств можно отнести тот факт, что у нас, как правило, строительные фирмы не исчезают полностью вместе с рабочими, особенно квалифицированными, а их преимущественно просто поглощают другие, более «авторитетные» и финансово сильные участники строительного бизнеса. При этом «поглотители» зачастую считают, что таким образом они модернизируют и расширяют деятельность своих компаний.

Надо заметить, что «Строительство» уверенно вышло на первое место по доле банкротств в общем числе подрядных организаций, обогнав бывшего лидера по этому показателю за последние пять лет - торговлю. Причем, учитывая продолжающуюся уже длительное время законодательную и нормативную перестройку отрасли с непредсказуемым в будущем поведением участников этого процесса в лице банков, похоже, что (по крайней мере, в ближайшей перспективе) девелоперы «пальму первенства» по банкротствам ритейлерам не уступят. К сожалению, складывается такое впечатление, что повышенная последние год-полтора турбу-

лентность в строительстве, особенно в ее жилищном сегменте, постепенно сводит на «нет» такой вид предпринимательской деятельности, как «девелопмент». Есть основания осторожно предполагать, что роль частных девелоперов в ближайшее время значительно минимизируется, а основные функции по «постройке» и «достройке» жилья за обанкротившимися организациями возьмут на себя госструктуры типа «ДОМ.РФ» или Фонд реновации [4].

В середине рейтинга, составленного на базе обобщенных мнений руководителей строительных организаций, полученных в ходе предпринимательского опроса за I квартал 2019 г., находится достаточно значительная группа подрядных организаций, примерно 55% от общего их числа.

Благополучие или неудачи этих строительных компаний зависят не только от их финансовой составляющей, менеджмента, состава основных строительных фондов и квалификации самих строителей в организации и др. Но главное - от конъюнктуры строительного рынка, в том числе в регионах по месту их пребывания, от наличия и объема новых заказов, уровня конкуренции, а также, что немаловажно, от степени договороспособности предпринимателей с региональной и местной властью за получение приоритетности при распределении новых строительных заказов.

Исходя из мнений руководителей этих «серединок» строительных организаций, их компании чувствуют себя достаточно уверенно, функционируя в своей нише. Однако они значительно уступают по большинству экономических показателей лидерам строительного бизнеса, особенно из первой сотни рейтинга, но в то же время находятся на почтительном расстоянии от организаций в предбанкротном состоянии.

Общую качественную оценку строительного бизнеса можно, на наш взгляд, адекватно дать, исходя из обобщенных мнений всех категорий участников предпринимательского опроса, высказанных ими по результатам работы в I квартале 2019 года. Главный композитный индикатор исследования - Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), характеризующий состояние делового климата в строительной отрасли, в I квартале 2019 года снизился на 1 п. п. по сравнению с IV кварталом 2018 года и составил (-20%) [41].

Негативное влияние на ИПУ оказали все два его компонента - однако большая отрицательная динамика наблюдалась со стороны оценок ожидаемой ситуации изменения численности работников, занятых в строительной сфере, продемонстрировав достаточно резкое изменение, переместившись в область отрицательных значений, косвенно свидетельствуя скорее о консервативных ожиданиях в развитии производственной деятельности в ближайшем квартале.

Следует обратить внимание, что выявленное по результатам работы в I квартале значение ИПУ в строительстве лишь на 1 п. п. лучше, чем в кризисном 2009 году. При этом оценки строительного ИПУ существенно хуже ИПУ в других, базовых отраслях, где проводятся предпринимательские опросы. Так ИПУ в обрабатывающей промышленности по итогам работы за I квартал с. г. показал значение примерно (-3%), в добывающей промышленности (+1%), в розничной торговле (+5%) и сфере услуг (-3%) [42].

Конечно, столь высокий негативный разрыв, в силу методологической разнородности показателей при расчете отраслевых ИПУ, не свидетельствует о катастрофической ситуации в строительстве по сравнению с другими наблюдаемыми базовыми отраслями экономики страны, но то что подавляющее большинство респондентов из строительной отрасли более пессимистичны в оценках состояния делового климата на своих предприятиях, очевидно.

Список литературы

1. Карданская Н.Л. Принятие управленческого решения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 355 с.
2. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 615 с.
3. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 601 с.
4. Инвестиции в строительство [Электронный ресурс]. URL: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=65939>
5. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

РАЗВИТИЕ И ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Бойматов Д.Р.,

магистр

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Управление строительным предприятием в современных экономических условиях, когда происходят достаточно быстрые и не всегда прогнозируемые изменения во внешней среде - это искусство, которое требует от руководителей овладения новыми методами и навыками в области стратегического менеджмента. Кроме того, сложившаяся экономическая ситуация подводит к иному пониманию стратегии развития строительного предприятия. В связи с чем проведем анализ состояния строительной отрасли России.

По итогам 2017 г., по предварительным оценкам, объем работ, отнесенных к строительству, по сравнению с аналогичным показателем за 9 мес. 2016 г. снизился в сопоставимых ценах на 2%, до 7,5 трлн руб. В фактических ценах объем работ увеличился на 4,5%. Так, по итогам 2016 г. наблюдался рост на 17%. По результатам 2017 г. совокупный объем кредитов, выданных строительным компаниям, вырос на 15-18% по сравнению с 2016 г. и составил около 1,4 трлн руб. [3].

2018 год ознаменовал начало периода глобальных изменений для строительной отрасли страны. Постановления, принятые на законодательном уровне, приведут к реструктуризации отрасли, уменьшению количества игроков на рынке и повышению качества, оказываемых, услуг.

Согласно стратегическому плану, утвержденному на 2018-2020 годы, запланировано уменьшение количества муниципальных и государственных субъектов хозяйственной деятельности в каждой из отраслей. Планируется, что индустрия будет расти за счет привлечения частных строительных организаций, частных инвестиций, в том числе зарубежных, и дальнейшей цифровизации.

За 2018 г. объем ввода жилья в физическом выражении снизился по предварительным оценкам на 5,6%, в денежном выражении – на 2,1%. Негативная динамика отмечается как массовом, так и в индивидуальном строительстве. Так в сегменте массового строительства отмечается снижение объема ввода на 3,9% до 46,5 млн м², а в сегменте индивидуального жилищного строительства сокращение ввода недвижимости составило 8,2% (до 31,8 млн м²). По-прежнему правительство уделяет больше внимание популяризации ипотеки. За 2018 г. объем ввода коммерческой недвижимости по предварительным данным снизился на 18%, а объем ввода промышленной недвижимости – на 6,7%. Причем в сегменте коммерческой недвижимости снижение отмечается во всех подсегментах, кроме гипермаркетов DIY и FMCG и складской недвижимости [3].

Организации очень осторожно привлекают крупные кредитные средства. Возрастает чувствительность инвестиционных проектов к рентабельности и срокам окупаемости реальных производств. Из-за урезания бюджетных расходов строительство социальных объектов демонстрирует спад. Зато часть ресурсов ушла в сегмент промышленных зданий, что позитивно для дальнейшего роста экономики. Вместе с тем, в 2018 г. существенно ужесточены правила приемки объектов.

Наблюдаются инфраструктурные изменения. Промзона уходит за территорию города, меняется целевое назначение старых объектов, например, образуются культурные кластеры. Коммерческая недвижимость, расположенная за чертой города, нуждается в определенной инфраструктуре.

Объем ввода дорог с твердым покрытием за 2018 г. по предварительным данным снизился на 10%, а объем ввода мостов – сократился на 70%. Драйверами сегмента инфраструктурного строительства остаются крупные проекты федерального значения.

Отрасль строительных материалов в 2018 г. характеризовалась разнонаправленной динамикой. Рынок кирпича вырос на 1,6% в натуральном выражении, а рынок газобетона сократился на 23%. Спрос и цены на кирпич продолжают снижаться из-за сокращения рынка индивидуального строительства и отказа строительных компаний от кирпича в пользу более дешевых технологий. Рынок нерудных строительных материалов вырос в натуральном выражении на 8,3%: положительная динамика отмечается в сегменте строительных песков, тогда как производство щебня находится на уровне 2016 г. Показатели демонстрируют, что положительное влияние лицензирования импортируемого щебня для стран, не входящих в Таможенный союз, исчерпано. По итогам 9 мес. 2018 г. производство строительных металлоконструкций составило около 1,4 млн т, что находится на уровне 9 мес. 2017 г. [3].

По федеральным округам России ситуация очень неоднородная. Наибольший рост показывают Москва, Крым, Санкт-Петербург и Дальний Восток. В значительной степени этому способствовало строительство спортивных и сопутствующих объектов в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу в 2018 г. и Универсиаде в 2019 г. Также большой вклад в развитие строительной отрасли вносит господдержка программы ЖКХ - реновация жилого фонда. В Москве развитию отрасли способствует программа по застройке промышленных кластеров. В Крыму действует федеральная программа развития республики. В Северо-Кавказском регионе активно развиваются объекты туризма, сельского хозяйства. В Сибири большие инвестиции идут в нефтегазовый сектор.

По данным «Анализа рынка щебня в России» от Busines Stat, с 2014 по 2018 гг. его продажи в стране снизились на 3,9%: со 197 до 189 млн м³. Сокращение спроса имело место только в 2015 г. – на 17,6% к уровню 2014 г. – и было обусловлено падением объемов потребления бетона и железобетона в строительстве. На российском рынке цемента сложилась критическая ситуация. За последние 10 лет в стране было введено столько новых мощностей, что потреблению придется «догонять» этот объем еще минимум пять лет. Достичь объема потребления, равного тому, который наблюдался в России хотя бы во времена Советского союза (85-87 млн т), удастся только в 2022-2023 гг. Тогда как уже сегодня общий объем мощности цемента в стране составляет 105 млн т в год [3].

Национальное объединение производителей строительных материалов, изделий и конструкций и Международная ассоциация фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования заключили соглашение о сотрудничестве с целью создания «Центра компетенций» по разработке национальных и межгосу-

дарственных стандартов на строительные материалы и применения технологий информационного моделирования. Целью работы будет повышение конкурентоспособности строительной отрасли путем внедрения инновационных материалов, массового применения технологий информационного моделирования зданий.

Наряду с этим планируется дальнейшее внедрение и развитие ConstructionNet – платформы цифрового проектирования, моделирования и управления инвестиционно-строительными проектами, созданной на основе системы «искусственного интеллекта» с применением передовых IT-технологий. Система создает цифровые копии домов, содержит архивные библиотеки стройматериалов, стандарты проектных решений на базе 3D-проектирования.

Начиная с 2018 года в области жилищного строительства начали действовать ограничения для застройщиков, а именно:

- контроль за счетами застройщиков усилился, и теперь банки имеют право заблокировать любую транзакцию, которую посчитают подозрительной;

- каждый застройщик перед началом работ должен иметь на счету не менее 40% кредитных или не менее 10% собственных денежных средств от стоимости проекта;

- чтобы получить разрешение на строительство, застройщик обязан каждый раз создавать отдельное юридическое лицо;

- теперь строительной компанией имеет право называться только та организация, которая проработала не менее трех лет в строительстве многоквартирных домов и построившая не менее 10 тысяч квадратных метров жилплощади;

- в июле 2019 года строй- фирмы, работающие по ДДУ, обязаны будут использовать денежные средства дольщиков только после сдачи объекта в эксплуатацию [4].

Без преувеличения можно сказать о том, что нововведения жилищного рынка затронут конечную стоимость жилья. Использование же эскроу-счета предполагает большие затраты, что в конечном итоге отразится на стоимости квадратного метра. Лишь строительные компании с необходимым собственным капиталом сумеют следовать новым правилам, что сократит предложения на рынке жилья, которое, в свою очередь, приведёт к общему росту цен.

Есть ещё некоторые моменты, которые так или иначе могут повлиять на общую стоимость недвижимости:

- новые требования к инфраструктуре микрорайонов, а именно: обязательны детские сады, медицинские и образовательные учреждения;

- возможна вероятность снижения процента по субсидируемой государством ипотеке до 8-10%. Как следствие, это приведёт к повышению активности на рынке жилья, что скажется на стоимости квадратного метра;

- в связи с повышением цен на стройматериалы в 2018 году застройщики вынуждены увеличивать свои расходы, что отражается на конечной стоимости жилья;

- некоторые строительные компании предпочтут не открывать эскроу-счета и продавать уже готовые квартиры, что стоит в разы дороже, чем покупка на стадии строительства.

Исходя из мнения большинства экспертов и аналитиков рынка жилья, стоит ожидать повышения цен на 6-7% в год, начиная уже с 2019 года.

Список литературы

1. Экономика предприятия / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2014 – 344 с.
2. Экономический анализ / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2017. – 395 с.
3. Инвестиции в строительство [Электронный ресурс]. URL: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=65939>
4. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://www2.rbc.ru>

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ

Быков Алексей Максимович

Аннотация: Актуальность исследования заключается в том, что постоянное совершенствование финансового положения организации с целью недопущения банкротства является важным элементом развития и улучшения положения в рамках конкурентной борьбы. Статистика показывает, что в Российской Федерации степень изменения и улучшения методов финансовой оценки предприятия невысока, по сравнению с иностранными организациями. Это обусловлено некоторой консервативностью отечественных руководителей и нежеланием вносить новые изменения. Помимо этого, Российское законодательство в сфере несостоятельности (банкротства) в сравнении с законодательством развитых стран пока что отстаёт в развитии, что является проблемой. Эти факторы говорят о необходимости совершенствования оценки финансового положения отечественных предприятий.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, экономическая безопасность, финансовое положение, преднамеренное банкротство

Экономика любого современного государства не может эффективно функционировать без действенных механизмов ликвидации предприятий, не имеющих перспектив развития и не соответствующих сложившейся системе экономических отношений.

Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества.

Постоянное совершенствование финансового положения организации с целью недопущения банкротства является важным элементом развития и улучшения положения в рамках конкурентной борьбы. Статистика показывает, что в Российской Федерации степень изменения и улучшения методов финансовой оценки предприятия невысока, по сравнению с иностранными организациями. Это обусловлено некоторой консервативностью отечественных руководителей и нежеланием вносить новые изменения. Помимо этого, Российское законодательство в сфере несостоятельности (банкротства) в сравнении с законодательством развитых стран пока что отстаёт в развитии, что является проблемой. Эти факторы говорят о необходимости совершенствования оценки финансового положения отечественных предприятий.

Отдельно остановимся на понятии и сущности банкротства. Банкротство предприятий представляет собой не новое явление для мировой и отечественной экономики. По факту, это одна из проблем рыночной экономики. Если взять примеры из истории, то в дореволюционной России данное явление было распространено, имелось даже законодательство о несостоятельности организаций, но традиции по тому, как использовать процедуры по банкротству предприятия были полностью потеряны. Однако отечественная экономическая система имеет достаточно много предпосылок о том, как и каким образом строится банкротство и несостоятельность предприятия.

Современное определение банкротства организации характеризуется следующими признаками: неспособность должника полностью решить все требования кредиторов по определённым денежным обязательствам, а именно неспособность рассчитаться по всем долгам с кредитором; невозможность участника организации (должника) проводить оплату разных обязательных платежей - налоги, отчисления и другие выплаты соответствующего уровня, а также во все внебюджетные фонды, которые установлены согласно законодательству РФ; состояние неплатёжеспособности должника постепенно переходит в его несостоятельность, и важно то, что происходит это только после того, как арбитражный суд установил признаки неплатёжеспособности лица, которые ещё и должны быть основаниями для того чтобы принимать в его отношении соответствующие процедуры, отмеченные в федеральном законодательстве.

В отличие от фиктивного банкротства, при котором сохраняется реальная платежеспособность должника, преднамеренное банкротство представляет наибольшую опасность, так как влечет за собой действительную неспособность должника рассчитаться по своим обязательствам.

Способы преднамеренного банкротства чаще всего направлены на увеличение неплатежеспособности, либо на ее создание.

Исследование признаков банкротства производится в отношении следующих объектов организации:

- бухгалтерская отчетность;
- статистическая отчетность;
- учетная политика; - правоустанавливающие и учредительные документы;
- заключенные договоры и соглашения;
- активы организации; - кредиторская задолженность; - дебиторская задолженность.

Наличие объемного перечня способов реализации преднамеренного банкротства создает определенные трудности при расследовании данного экономического преступления. Сложность заключается в том, что существует невозможность проведения документальных экспертиз из-за отсутствия объектов исследования или наличия в них подложных записей.

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством предполагает целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для конкретного случая и конкретного предприятия.

Таким образом: мы считаем, что понятия «несостоятельность» (неплатежеспособность) и «банкротство» предприятия целесообразно разграничить: предприятие может быть неплатежеспособно на данный момент, однако это вовсе не означает его банкротство. Банкротство в строго юридическом смысле слова наступает по решению суда или после официального объявления должника о своем банкротстве. До этого можно говорить о неплатежеспособности, несостоятельности, предбанкротном или кризисном состоянии.

Список литературы

1.Набеева Н.Г. Финансовые схемы и способы реализации преднамеренных банкротств в практике российского бизнеса // Научная электронная библиотека eLIBRARY. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27670424> (Дата обращения: 16.03.2019).

2.Порохова А. Как распознать банкротство – научные методики определения банкротства // <http://milliarderr.com/publ/5-1-0-672> (Дата обращения 26.03.2019.)

3.Процедура банкротства предприятия: этапы, сроки цели // <http://www.jurist-arbitr.ru/bankrot/procedura-bankrotstva-predpriyatiya-etapy-sroki-i-celi-procedury-bankrotstva>. (Дата обращения 03.04.2019)

4.Семкнихин В. Банкротство организации. Возможные пути выхода из кризиса // <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=5619-> (Дата обращения 07.04 .2019).

ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ЦЕЛЯХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Васильков А.В.,

магистр

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Лизинг – это аренда. Однако в бизнесе под лизингом понимается предпринимательская аренда: оборудования, недвижимости, то есть основных фондов.

Совершенно очевидно, что только при развитии отечественной промышленности производители и продавцы российских товаров смогут проводить эффективную ценовую политику, ориентированную на потребителя. Но для увеличения выпуска конкурентноспособной продукции предприятиям необходимы современные средства производства, а это требует значительных инвестиций, которых, как известно, не хватает.

В связи с этим целесообразны поиск и внедрение нетрадиционных для нашего народного хозяйства финансовых инструментов обновления материально-технической базы предприятий различных форм собственности. Один из эффективных таких инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения, – широко применяемый в мире лизинг, который включает элементы кредитных инвестиционных и внешнеторговых операций. Он представляет собой передачу лизингодателем в аренду оборудования лизингополучателю во временное пользование для предпринимательских целей. Это оборудование приобретает лизингодателем за счет собственных или привлеченных финансовых средств, с договором финансовой аренды (лизинга) имущества и является его собственностью. Лизинг — это особая форма на приобретение оборудования, которое далее будет предоставлено в аренду. Современные банки воздействуют на предпринимательство через обеспечение устойчивости кредитно-денежной системы, формирование финансовых потоков, обеспечивающих инвестирование, а также путем создания рациональных схем взаиморасчетов, организации вексельного обращения, защиты интересов кредиторов и вкладчиков. Развитие банковской системы связано с расширением спектра предоставляемых услуг, проведением активных операций на банковских рынках [3].

Современные предприятия при организации предпринимательской деятельности практически всегда находятся в поиске финансирования. Нехватка собственных оборотных средств как минимум приводит к упущенной выгоде. В числе более тяжелых последствий – невозможность исполнения профильных заказов и низкий уровень платежной дисциплины по обязательствам. Одним из способов решения подобных вопросов являются лизинговые операции коммерческих банков.

При таком формате взаимодействия компания избавляется от необходимости привлечения больших финансовых ресурсов на модернизацию производственных мощностей. Во многом лизинг напоминает традиционное кредитование. Но именно юридическая схема процесса и товарный характер взаимоотношений определяют лизинг как отдельный продукт на рынке финансовых услуг.

Лизинг с участием банка. Согласно определению, в операции лизинга участвуют три стороны, каждая из которых получает определенную выгоду:

Продавец оборудования. Увеличивает продажи за счет потенциальных клиентов, не имеющих в наличии необходимых финансовых ресурсов. Сделка для продавца обычно носит разовый характер, расчет за технику осуществляется в краткосрочном периоде банком.

Лизингодатель – финансовая компания либо кредитное учреждение. Такие организации по сути расширяют сферы кредитования на выгодных для себя условиях. Все расчеты при проведении лизинговых операций осуществляются самими профильными компаниями с учетом конъюнктуры рынка и установленных методик.

Предприятие-лизингополучатель. Получает возможность выбирать поставщика оборудования. Бюджет потребителя при этом не нагружается, за счет распределения задолженности в пределах срока погашения (помесячно). Также упреждаются дополнительные расходы, связанные с налоговой нагрузкой на имущество. До конца периода лизинга техника считается собственностью лизингодателя.

Выгоды, получаемые всеми сторонами процесса, очевидны. Банки, принимая в управление новые виды имущества, получают возможность существенно расширять интересы. Они заключаются в следующем:

- лизинг, как банковская услуга, дает чистый доход, форсируемый за счет рискованных премий и маржинальности;
- потенциальная возможность неуплаты плановых платежей покрывается возможностью изъятия объекта договора с возможностью оперативной реализации для покрытия убытков;
- безусловное расширение сферы услуг кредитования, при котором происходит наращивание кредитного портфеля;
- генерация новых оборотных средств на фоне практических результатов.

Основным отличием лизинга от других видов аренды оборудования – рентинга и хайринга, является увеличенный срок эксплуатации наемной техники. Этот период может составлять от 3 до 20 лет. Получить более расширенное представление помогут виды банковского лизинга, каждый из которых удобен клиентам по тем или иным условиям.

Лизинг в банковской системе. Классификация этого вида услуг является достаточно обширной. Что касается лизинга от банков, то в России арендаторы пока не могут воспользоваться всем арсеналом продукта. Достаточной практикой обладают именно профильные компании, которые активно перенимают передовой опыт европейских партнеров.

Лизинг в банковской системе по классификации близок к тарификации. По типу имущества проводится в отношении движимой или недвижимой собственности. Лизинг как услуга может дополняться консультационным или юридическим сопровождением, подключением, наладкой, монтажом на месте эксплуатации. По сектору рынка принято различать лизинг внутренний или международный. Во

втором случае речь идет о предоставлении оборудования на условиях экспорта или импорта [1].

Каждый из клиентов, рассматривая лизинг как оптимальный вариант финансирования, рассчитывает на комфортные условия сотрудничества. Чаще всего банк представляет пакет услуг, состав которого определяется возможностями кредитного учреждения в рамках принятых тарифов:

Лизинг чистый. Самый простой по обслуживанию. На таком тарифе все вопросы по содержанию имущества полностью решаются сотрудниками банка.

Лизинг с выборочным набором услуг. Банк принимает на себя часть вопросов, связанных с сопровождением предмета лизинга.

Полный лизинг. В этом случае клиент финансовой компании фактически платит деньги и эксплуатирует оборудование. Все остальное делает банк.

Выбор конкретного тарифа зависит, прежде всего от финансовых возможностей компании.

В лизинговом контракте оговаривается способ платежей. Таким образом, лизинг в отличие от относительно жестких кредитов позволяет погашать расходы по инвестированию исходя из возможностей предпринимателя и особенностей эксплуатации лизингового имущества. При недостаточном сбыте продукции лизингополучатель может вернуть арендуемое имущество лизингодателю, что позволяет уменьшить риск возникновения возможных убытков при освоении новой продукции. Уменьшаются эксплуатационные издержки за счет более высокой степени использования арендуемого имущества (целевое использование объекта лизинга является обязательным условием сделки).

Рассмотрим, как получить лизинг в банке. Стать соискателем на получение финансирования может любая компания, испытывающая схожие с лизингом потребности. Полный набор критериев в отношении предприятий определяется специальными подразделениями на основе принятых корпоративных норм и устоявшейся, в том числе судебной, практики. По общему для всех учреждений правилу, для приобретения машин и оборудования в лизинг, необходимо направить заявку. Чаще всего коммерческие предприятия направляют обращения в несколько банков, занятых профильными услугами. Кредитные учреждения при рассмотрении соискателя ориентируются на платежеспособность потенциального клиента. Для этого компетентные подразделения изучают финансовую отчетность компаний, выбранных поставщиков и образцы техники. Обычно в течение нескольких дней принимается предварительное решение. Если заключение положительное, компания заявитель получает коммерческое предложение (несколько) [2].

Следующим этапом взаимодействия является детальное изучение финансового состояния компании, ее учредителей, деловой репутации. Заявители рассматриваются, прежде всего, как потенциальные плательщики, поэтому соискатели не должны иметь отрицательной кредитной истории.

Задумываясь над тем, в каком банке взять средства на покупку новых мощностей, соискателям следует понимать, что большая часть таких ресурсодержателей являются представителями финансовых групп. Выделяя лизингодателей в отдельные организации, банки оптимизируют свои бюджеты. Крупнейшим

сегментом российского рынка является железнодорожная техника. Следующими идут грузовой транспорт, строительная и дорожная техника. Не менее десяти процентов рынка занято потребностью компаний, которым необходимы средства производства, передвижения, автоматизированного обслуживания (вендинги).

В числе крупных учреждений, занятых в области финансового и оперативного лизинга, следующие:

ВЭБ-Лизинг – лидер рынка с оборотами порядка 60 триллионов рублей в год. Входит в состав финансовой группы Внешэкономбанка.

Сбербанк Лизинг с ежегодным оборотом до 40 триллионов рублей.

ВТБ-Лизинг – входит в группу компаний ВТБ. Размер уставного капитала более 14 млрд рублей.

Альфа-Лизинг – очередной представитель группы компаний. Выручка, поступающая со счетов лизингополучателей, достигает в год 5 триллионов рублей [4].

С выходом лизинга на российский рынок, появились новые катализаторы роста поставщиков и потребителей технической продукции. Как финансовая операция, этот вид взаимодействия превосходит классический кредит по ряду показателей, предопределяя выгодные условия для всех участников.

В первой главе рассмотрены теоретические основы лизинга как источника финансирования предпринимательской деятельности, на основании чего сделаны соответствующие выводы.

Подводя итог, можно отметить, что лизинг является эффективным и гибким методом привлечения ресурсов, что достигается за счет эффективного применения норм действующего законодательства. На современном этапе лизинг в России является самым востребованным инструментом долгосрочного финансирования при приобретении любой техники или оборудования.

Оформление услуги лизинга в последнее время становится распространенным способом решения возникающих коммерческих задач для частных предпринимателей и юридических лиц. У этой услуги есть много преимуществ, поэтому с ее помощью можно выгодно приобрести нужное имущество. Лизинговое имущество может в дальнейшем быть выкуплено лизингополучателем либо возвращено обратно лизингодателю. Лизинговое имущество при этом находится на балансе его собственника, что означает исключение необходимости выплаты налогов для клиента.

Основной плюс лизинга заключается в том, что такая сделка сопряжена с минимумом рисков. Лизинговое имущество считается собственностью лизингодателя, поэтому если у лизингополучателя возникают проблемы с выплатами, то лизинговое имущество изымается из его пользования и передается другому клиенту. Удобная процедура оформления, гибкие условия делают этот финансовый инструмент привлекательным для многих бизнесменов и позволяют им эффективно увеличить свой капитал. При выборе удачной программы лизинга заинтересованный соискатель может получить максимальную выгоду для себя.

В условиях жесткого финансового кризиса, который переживает наша страна, лизинговые компании столкнулись с проблемой привлечения кредитных

ресурсов для фондирования лизинговых сделок, особенно сделок возвратного лизинга.

Одной из форм решения этой проблемы может стать специальное регулирование механизма сублизинга, то есть когда зарубежная и отечественная компания работают совместно над проектами. И при этом российский участник получает генеральную лицензию Центрального банка, такую же, как при лицензировании других банковских операций. С учетом международного опыта представляется целесообразным дать возможность лизингодателям и лизингополучателям самостоятельно решать в рамках договора о лизинге вопрос о поставке лизингового имущества на баланс одного из них.

Список литературы

1. Жарковская Е.П. Банковское дело, М.: Омега.- Л., 2017. - 440 с.
2. Петров М. Понятие лизинга и сферы его применения // Российская юстиция. 2016. №4. – С. 27.
3. Лобанов А.А., Чугунов А.В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. - М.: Альпина Паблишер, 2017. – 230 с.
4. Лизинг: финансирование и секьюритизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ЛИЗИНГА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*Васильков А.В.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Лизинг в России развивается сравнительно недавно. Поэтому в последние годы рынок лизинга в РФ растет с каждым годом.

Объем российского рынка лизинга в 2013 г. вырос по сравнению с 2010 г. в 1,98 раза и достиг 29,8 млрд. долл.

На сегодняшний день вопросами развития лизинга заинтересовано государство, что выражается в проведении политики, направленной на внедрение и поддержку лизинговых отношений. Ориентируясь на мировой опыт использования данного финансового инструмента, государству для помощи в распространении практики лизинга в отечественных условиях важно обеспечить[4]:

- благоприятные условия, способствующие развитию лизинговых отношений;
- выход из экономического упадка и повышение практики осуществления инвестиционной деятельности;
- общую поддержку ведения малого и среднего бизнеса в стране;
- -ориентирование бизнеса на производственную деятельность.

Очень важным условием для развития лизинга в России является получение всесторонней государственной поддержки данного направления деятельности. В частности, это касается вопросов регулирования отечественного законодательства, которое бы обеспечивало помощь в работе лизинговым компаниям страны. При этом важно регулировать не только общие вопросы осуществления лизинговой деятельности, но и уделять внимание специальным направлениям и отдельным отраслям экономики.

Значимым условием эффективного внедрения в отечественную практику лизинговой деятельности является государственное участие в развитии частного бизнеса, инвестиционное кредитование, а также распределение и предоставление долей по реализации государственных заказов. Кроме финансовой поддержки лизингополучателей, задача государства состоит в помощи финансовым учреждениям и банкам, занимающимся лизингом, в предоставлении дополнительных льгот по налогам.

На сегодняшний день лизинг активно используется юридическими лицами в качестве способа приобретения транспортных средств и оборудования, позволяющего эффективно модернизировать производство. С условиями программ лизинга, которые отечественные банки готовы предложить потребителю, можно ознакомиться на нашем кредитном портале, который работает для помощи заинтересованным лицам в оформлении кредитных продуктов [3].

Содействие государства, в частности, предоставление налоговых льгот и снижение таможенных пошлин на импортное оборудование, создает более доступные условия для развития лизинга. Важную роль также играет совершенство-

вание правой базы, эффективно защищающей интересы участников лизинговых отношений.

Глобальная цель реформы лизинговой отрасли – это повышение прозрачности и через него обеспечение более адекватных решений властей в вопросах финансовой стабильности и регулирования финансовой отрасли в целом.

Существенное влияние на развитие рынка финансового лизинга в 2013 году продолжала оказывать и реализация коммерческими банками (в частности Сбербанком РФ) приоритетного национального проекта «Развитие АПК», в рамках которого осуществлялось крупномасштабное финансирование поставок племенного скота и строительства животноводческих комплексов.

Количество заключенных в 2013 году сделок на рынке банковского лизинга превысило 23 тысяч. Несомненным лидером на рынке по числу лизинговых сделок на протяжении нескольких лет остается «Сбербанк».

По итогам 2013 года стоит отметить существенное повышение суммарной величины сделок оперативного лизинга более чем в 3,6 раза.

Выручка коммерческих банков на рынке лизинговых услуг, выросла более чем в 1,5 раза по сравнению с величиной 2006 года. Тем не менее, увеличение данного показателя свидетельствует о том, что рост банков как лизингодателей носит планомерный, неконъюнктурный характер.

По итогам 2013 года суммарная величина чистой прибыли компаний незначительно превысила показатель прошлого года (лишь на 15,1%). При увеличении объемов нового бизнеса и выручки за отчетный год более чем в два раза это фактически означает снижение нормы прибыли также в два раза (с 2,2% в 2010 году до 1,1% в 2013 году).

В качестве еще одной из основных проблем, в большей степени повлиявших на деятельность компаний служит существенное повышение уровня конкуренции на банковском лизинговом рынке, наибольшей конкуренцией среди сегментов рынка характеризуются секторы лизинга пассажирского и грузового транспорта, а на втором месте - строительной и дорожно-строительной техники. Кроме того, в большей степени в отчетном году конкуренция повысилась именно в сегментах автолизинга и лизинга строительной техники.

С января 2019 года начинается обязательное применение нового стандарта учета аренды/лизинга по МСФО (IFRS 16 - Leases). Изменения в меньшей степени касаются лизингодателей, однако могут существенно повлиять на финансовое положение лизингополучателей, в числе которых авиакомпания, железнодорожные операторы и операторы водных судов, транспортные компании из числа малого и среднего бизнеса. Ранее заключенные договоры аренды/лизинга больше не будут отражаться по ранее действовавшему стандарту. Как следствие, компаниям придется переоценить все договоры по новым правилам [1].

Ключевые изменения касаются нескольких вопросов. Во-первых, все обязательства по договору аренды/лизинга будут отражаться у лизингополучателей в составе финансовых обязательств. Ранее существовали различия в учете в зависимости от характера договора - операционной аренды или финансового лизинга. Теперь с экономической точки зрения все договоры аренды приближаются к до-

говорам финансового лизинга. В активах у лизингополучателей будет отражаться актив в форме права пользования. Исключения составляют договора краткосрочной аренды/лизинга, а также договора, где предметом является малоценное имущество. При новом стандарте долговые обязательства в ритейле возрастут на 98% и у авиаперевозчиков - на 47% [2].

Во-вторых, объем финансовых обязательств будет зависеть от срока и платежей. Их определение в новом стандарте МСФО является более широким. В частности, в срок необходимо включать периоды пролонгации договора, если у лизингополучателя есть основания полагать, что договор будет продлен. Платежи также должны включать в себя переменные величины, например, индексацию на инфляцию или опцион на досрочное погашение обязательств, если есть уверенность, что они будут реализованы.

Финансовые последствия нового стандарта найдут отражение в отчетности: увеличится величина баланса и финансового рычага. С одной стороны, произойдет увеличение EBITDA (прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации) и операционной прибыли от основной деятельности. С другой стороны, вырастут процентные расходы и амортизация, а также ухудшатся показатели текущей ликвидности. В то же время множественные изменения в промежуточных показателях будут иметь нейтральный эффект на прибыль до налогообложения.

По данным Банка России, на 87 крупнейших отечественных компаний приходится 468 миллиардов рублей обязательств по финансовому лизингу и триллион рублей обязательств по аренде. То есть, на крупнейшие нефинансовые компании приходится примерно половина совокупного лизингового портфеля. Ответной реакцией на новый стандарт может быть переход на краткосрочные договоры (до года), учет по которым не будет проводиться по новым правилам, а также финансовые решения - увеличение собственных средств для снижения финансового рычага, если целевые ориентиры рентабельности позволяют это сделать, либо сокращение портфеля обязательств [2].

Со стороны лизингодателей может произойти некоторое удорожание лизинга и сокращение операционных расходов. Среди ответных шагов могут быть также новации в продуктах, переход от стандартных контрактов к более сложным, лизинг с переменными платежами, а также развитие договоров на предоставление услуг вместо договоров лизинга.

Новый стандарт делает скрытое финансовое положение - неявные обязательства и расходы - прозрачнее. В течение десятилетий финансирование посредством внебалансового лизинга или аренды являлось общепринятой практикой. Изменения в учете решают так называемую проблему «принципала-агента», когда между собственниками и инвесторами с одной стороны и менеджерами с другой стороны под влиянием информационной асимметрии и целевых установок есть конфликт интересов.

Объективная отчетность не устранил конфликт, однако позволит его смягчить. Более того, финансовые последствия операций оставались за пределами понимания кредитных и инвестиционных аналитиков. Новый стандарт устанавливает требования к раскрытию большего объема информации. Хотя с точки зрения

фактического финансового положения компаний и прибыли, мало что поменяется. Изменится отчетность, которая будет более адекватно отражать их имущественные права и финансовые обязательства.

Новый стандарт окажет влияние на отрасли и сектора экономики, в наибольшей степени использующие аренду или лизинг как средство финансирования своей деятельности. В частности, речь идет о розничной торговле, недвижимости, железнодорожном транспорте, авиаперевозках. К примеру, по оценкам PricewaterhouseCoopers, долговые обязательства в розничной торговле возрастут на 98 процентов и EBITDA увеличится на 41 процент, у авиаперевозчиков долг - на 47 процентов и EBITDA - на 33 процента [1].

Хотя лизинг сохранил свои экономические преимущества перед другими формами финансирования - налоговые льготы при амортизации, гибкие условия финансирования и имущественные права - изменение учета может играть критическую роль для компаний с низкой рентабельностью активов или слабой кредитоспособностью.

Для развития рынка лизинга необходимо предпринять следующие рекомендуемые меры:

1. Решение проблемы возврата НДС. Для этого целесообразно введение для лизинговых компаний уведомительного характера зачета НДС, а не разрешительного.

2. Предоставить право налоговым органам предъявлять претензии по зачету НДС только по результатам проведения последующих проверок, если при этом будет выявлен факт неправомерного зачета НДС.

3. Стимулирование лизинговых компаний к наращиванию собственного капитала (например, путем освобождения от налогообложения суммы прибыли, направляемой на увеличение уставного капитала; а в будущем возможно и введение требований к достаточности капитала).

4. Стимулирование лизинговых компаний к повышению прозрачности деятельности, сотрудничеству с организациями мониторинга и рейтинговыми агентствами.

5. Разработка нормативной базы по регулированию вопросов государственной регистрации договоров лизинга недвижимости, не входящей в противоречие с другими нормами регистрации прав на недвижимое имущество.

В связи с постоянно увеличивающейся конкуренцией в отдельных, наиболее интенсивно развивающихся секторах рынка банки для сохранения (или расширения) своих позиций применяли следующие стратегические меры:

- более 55% занимались поиском и налаживанием партнерских отношений с поставщиками;

- на втором месте - региональная экспансия лизинговых компаний, причем наибольшей популярностью пользовались Южный, Приволжский и Уральский ФО.

Почти в равной степени использовалось внедрение новых лизинговых продуктов и улучшение предлагаемых условий по сделкам, в частности: снижение ставок, размера аванса и требований к лизингополучателю, увеличение сроков договоров.

В качестве новых лизинговых продуктов на рынке банки предлагали спецпрограммы по определенным видам предметов лизинга, главным образом по автотранспорту и спецтехнике, скоринговые и экспресс-программы. Отдельно стоит отметить повышение внимания компаний к малому бизнесу и появление у большинства из них нового лизингового продукта «малый бизнес». Некоторые компании стали оказывать услуги по оперативному и возвратному лизингу, но пока таких компаний не очень много. Кроме того, лизингодатели начали внедрять в ранее предлагаемую клиентам номенклатуру в качестве нового предмета лизинга объекты недвижимости.

В конкурентной борьбе банки продолжали также активно применять такие меры маркетинговой политики, как прямая реклама, чаще всего в Интернете и печатной продукции, а также участие в специализированных мероприятиях, главным образом в отраслевых выставках.

Наибольшую долю рынка (около 24,5%) все также занимает сегмент лизинга автотранспорта. Лишь немного уступает ему по объемам рынок лизинга железнодорожного подвижного состава. Стоит отметить, что по сравнению с показателем предшествующего года суммарная стоимость сделок с железнодорожным транспортом увеличилась почти в 4 раза. Причиной послужил значительный рост объемов договоров с этим предметом лизинга банков «Сбербанк» и «ВТБ», занимающих в сумме 76,6% всего сегмента.

Что касается распределения сделок лизинга по регионам России (рис. 5), то Москва все также удерживает лидерские позиции по стоимости заключенных договоров, величина которых повысилась более чем в два раза в сопоставлении с показателем 2010 года. Увеличился удельный вес сделок, совершенных в Сибирском и Уральском федеральных округах, за счет роста их стоимости в 2,5 и 2,4 раза соответственно.

Таким образом, на рынке лизинга в России сложилась уже достаточно устойчивая тенденция роста, а его показатели достигали 50%. Все предпосылки для дальнейшего роста сохраняются, по мере роста лизинговых компаний все возрастающий спрос будет предъявляться к решениям в области автоматизации бизнес-процессов.

Рынок банковского лизинга в ближайшие несколько лет обречен на быстрый рост. В первую очередь это обусловлено вовлечением в орбиту лизинга новых отраслей. Например, в прошлом году очень сильно увеличился объем сделок по финансовой аренде авиатехники, предоставленной российскими лизингодателями. Серьезный рост демонстрирует рынок лизинга сельхозтехники. Суммарный объем сельхозтехники и оборудования для переработки аграрной продукции превысил \$60 млн. Еще есть несколько отраслей, которые в ближайшее время будут активно использовать лизинг для осуществления инвестиций, например независимая энергогенерация.

В качестве основного фактора развития лизинга в России следует отметить продолжающийся экономический рост и макроэкономическую стабилизацию. В последнее время российские банки проявляют все больший интерес к предприятиям реального сектора экономики. Вложения в производство в той или иной

форме постоянно растут, и, как предсказывают эксперты, процесс этот будет продолжаться: при оптимистическом варианте развития событий в экономике нашей страны за ближайший год инвестиции банковского капитала в российскую промышленность вырастут в полтора-два раза. Параллельно с этим растет заинтересованность банков в лизинговой деятельности, что подтверждает появление таких масштабных проектов, как, например, оборудование завода «Хороший вкус» на Урале на условиях лизинга.

Мощным стимулом для развития отрасли стало внесение изменений в закон «О финансовой аренде (лизинге)» - был существенно либерализован целый ряд его положений. В результате принятия нового закона большинство препятствий для развития внутреннего лизинга ликвидировано, и следует ожидать бурного развития этого вида деятельности в ближайшее время ввиду его очевидной привлекательности для лизингополучателей в качестве инструмента финансирования бизнеса и с налоговой точки зрения. В то же время международный лизинг остается малопривлекательным из-за того, что вопрос таможенного регулирования остается нерешенным.

Как и прежде, существенным стимулом для развития лизинговой деятельности остается положение об отнесении лизинговых платежей на себестоимость продукции, что позволяет снизить налогооблагаемую базу. Дополнительно к этому, снижаются налог на имущество (2%) и налоги субъектов Федерации, так как используется ускоренная амортизация оборудования с коэффициентом до 3.

Предприятию также нет необходимости при приобретении оборудования делать разовые капитальные вложения, а выплата лизинговых платежей, включая и стоимость оборудования, осуществляется в течение продолжительного периода от трех и более лет. Кроме того, лизинг предполагает кредитование вплоть до 100%. И при этом не требуется немедленно начинать выплаты за кредит.

Опыт показывает, что любому предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, поскольку лизинговое имущество выступает в качестве залога. Что же касается лизингодателя, то для него при инвестировании в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижается риск не возврата средств, поскольку сохраняется право собственности на передаваемое имущество - оно, в отличие от денег, выступает в качестве залога. Эти факторы обуславливают значительный рост привлекательности лизинга для всех заинтересованных сторон и обуславливают ускорение темпов роста этого рынка.

Несколько крупных препятствий будут продолжать сдерживать развитие лизинга в будущем, даже после принятия поправок к Закону о лизинге. Во-первых, кредитование в России крайне ограничено, и улучшение в этой области зависит от всей российской экономики в целом и развития внутренней банковской и финансовой систем в частности. Развитие лизинговых компаний сдерживается ограниченным доступом к «длинным и дешевым» инвестиционным ресурсам. Для решения этой проблемы необходимо разработать схему разделения лизинговых рисков,

Между тем, ожидается постоянное участие правительственных и окологovernmentальных кругов в лизинговом секторе, особенно, в «стратегических»

отраслях, таких как сельское хозяйство, авиация и, в значительно меньшей степени, в поддержке малых и средних предприятий. Однако до сих пор бюджетные средства, выделяемые на развитие лизинга, зачастую использовались неэффективно - не на создание специальных лизинговых гарантийных фондов, а на конкретные проекты.

Во-вторых, лизинговые компании все еще испытывают серьезные трудности с возвратом оборудования в случае нарушения лизингополучателем условий договора лизинга. За редким исключением лизингодатели по-прежнему не верят, что суды смогут защитить их право собственности. Существующая юридическая система и судебная практика, с учетом склонности судов принимать решения в пользу должника приводят к сокращению доступности кредитов для всех потенциальных заемщиков. Укрепление уверенности кредиторов (включая, в первую очередь, лизингодателей) в том, что их права будут защищены, является главным условием обеспечения дальнейшего роста кредитования.

В-третьих, сама лизинговая отрасль все еще относительно невелика, ей не хватает хорошо подготовленных профессионалов, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям).

В-четвертых, рост рынка лизинга оборудования также серьезно ограничен неразвитостью вторичных рынков оборудования. Это создает большие трудности для лизинга, т.к. ни лизингополучатель, ни лизингодатель не испытывают доверия к остаточной (или перепродажной) стоимости лизингового оборудования. До тех пор, пока вторичный рынок оборудования не будет достаточно развит, лизингополучатели не смогут в полной мере оценить преимущества лизинга.

Однако, несмотря на указанные трудности развития лизинговой деятельности в РФ, лизинговый бизнес утвердился как эффективный способ приобретения основного капитала российскими предпринимателями, а спрос на лизинговые услуги значительно превышает предложение.

Список литературы

1. Лизинг: финансирование и секьюритизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru>
2. Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2018 года: консолидация в действии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://raexpert.ru>
3. Мищенко В.В. Стресс-тестирование риска ликвидности банка в условиях неопределенности финансовых рынков // Банковское дело. - №11. - 2016. – С. 6
4. Гулд У. Банковское дело: стратегическое руководство. - М.: АО «Консалт-банк», 2017. – 475 с.

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ УПРАВЛЕНИЕ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*Ватаман Д.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Государственное управление в области экономического развития осуществляют Министерство экономического развития Российской Федерации и находящиеся в его ведении Федеральная служба государственной статистики, Федеральная регистрационная служба, Федеральное агентство геодезии и картографии, Федеральное агентство по государственным резервам, Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости, Федеральное агентство по управлению государственным имуществом, Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами. Министерство экономического развития Российской Федерации осуществляет координацию и контроль деятельности находящихся в его ведении Федеральной службы и федеральных агентств.

Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим следующие функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса, внешнеэкономической деятельности (за исключением внешней торговли), имущественных отношений, несостоятельности (банкротства) и финансового оздоровления организаций, оценочной деятельности, земельных отношений (за исключением земель сельскохозяйственного назначения), государственного кадастра недвижимости, осуществления государственного кадастрового учета и кадастровой деятельности, государственной кадастровой оценки земель, государственного мониторинга земель (за исключением земель сельскохозяйственного назначения), государственной регистрации прав на недвижимое имущество, геодезии и картографии, государственной статистической деятельности, инвестиционной деятельности и государственных инвестиций, формирования межгосударственных и федеральных целевых программ (долгосрочных целевых программ), ведомственных целевых программ, разработки и реализации программ социально-экономического развития Российской Федерации, создания и функционирования особых экономических зон на территории Российской Федерации, управления государственным материальным резервом, размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд*(141).

Важнейшей функцией Министерства является осуществление нормативно-правового регулирования в сфере экономического развития. Министерство принимает следующие нормативные правовые акты:

- перечень и порядок определения показателей экономической эффективности деятельности федеральных государственных унитарных

предприятий и открытых акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности;

- типовые формы соглашений об осуществлении (ведении) промышленно- производственной, технико-внедренческой или туристско-рекреационной деятельности в особых экономических зонах, деятельности в портовых особых экономических зонах;
- примерную форму договора аренды земельного участка в границах особой экономической зоны и методику расчета арендной платы;
- порядок ведения государственного кадастра недвижимости, кадастрового деления территории Российской Федерации и присвоения объектам недвижимости кадастровых номеров, осуществления государственного кадастрового учета, формы необходимых документов и требования к их оформлению;
- форму декларации об объекте недвижимости, направляемую для осуществления государственной регистрации прав на такой объект;
- перечень документов, прилагаемых к заявлению о приобретении прав на земельный участок;
- нормы и правила выполнения геодезических и картографических работ федерального назначения, обязательные для федеральных органов исполнительной власти и организаций независимо от их организационно-правовой формы, а также ряд других.

Министерство осуществляет мониторинг и анализ социально-экономических процессов, разработку сводного финансового баланса Российской Федерации, годовых, ежеквартальных и ежемесячных докладов о состоянии экономики, мониторинг и прогнозирование конъюнктуры мировых рынков, социально-экономических процессов, мер экономической и торговой политики в иностранных государствах, их влияния на социально-экономическое развитие Российской Федерации.

В функции Министерства входит разработка государственных прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также отраслей и секторов экономики на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды, прогнозных расчетов общеэкономических показателей системы национальных счетов.

Министерство руководит деятельностью торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах, осуществляет координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти по привлечению в экономику

Российской Федерации прямых иностранных инвестиций, по взаимодействию с международными организациями и региональными объединениями иностранных государств по вопросам экономической политики, по обеспечению благоприятных условий для субъектов предпринимательской деятельности за рубежом, в том числе среднего и малого бизнеса, а также осуществляет ряд иных функций в сфере экономики.

Федеральная служба государственной статистики (Росстат) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по формированию официальной статистической информации о социальных, экономических, демографических, экологических и других общественных процессах в Российской Федерации, а также в порядке и случаях, установленных законодательством Российской Федерации, функции по контролю в сфере государственной статистической деятельности. Федеральная служба государственной статистики находится в ведении Министерства экономического развития Российской Федерации*(142).

Федеральная служба государственной статистики осуществляет следующие полномочия в установленной сфере деятельности:

- представляет в установленном порядке официальную статистическую информацию Президенту Российской Федерации, Правительству Российской Федерации, Федеральному Собранию Российской Федерации, иным органам государственной власти, органам местного самоуправления, средствам массовой информации, организациям и гражданам, а также международным организациям;
- согласовывает официальную статистическую методологию, формируемую и утверждаемую субъектами официального статистического учета;
- разрабатывает совместно с субъектами официального статистического учета федеральный план статистических работ и подготавливает предложения по его актуализации;
- утверждает формы федерального статистического наблюдения и указания по их заполнению по представлению субъектов официального статистического учета, если иное не установлено федеральными законами;
- координирует деятельность в сфере официального статистического учета при разработке федерального плана статистических работ, подготовке предложений по его актуализации, а также при утверждении форм федерального статистического наблюдения и указаний по их заполнению, а также осуществляет ряд иных полномочий.

Федеральная регистрационная служба (Росрегистрация) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции в сфере государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, ведения единого государственного реестра саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, реестра арбитражных управляющих и единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков, а также функции по контролю деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и надзору за деятельностью саморегулируемых организаций оценщиков*(143).

Федеральная служба осуществляет государственную регистрацию прав на объекты недвижимого имущества и сделок с ним в случаях и порядке, установленных законодательством Российской Федерации; обеспечивает соблюдение правил

ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также создание и функционирование системы ведения указанного реестра в электронном виде; предоставляет информацию о зарегистрированных правах на недвижимое имущество и сделок с ним в порядке, установленном законодательством Российской Федерации; ведет единый государственный реестр саморегулируемых организаций оценщиков, а также осуществляет ряд иных полномочий.

Федеральное агентство геодезии и картографии (Роскартография) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере геодезической и картографической деятельности, навигационного обеспечения транспортного комплекса (кроме вопросов аэронавигационного обслуживания пользователей воздушного пространства Российской Федерации), а также наименований географических объектов*(144).

Федеральное агентство организует создание и ведение федерального и региональных картографо-геодезических фондов Российской Федерации, Государственного каталога географических названий, а также географических информационных систем федерального и регионального назначения; картографирование Антарктиды, континентального шельфа Российской Федерации, территорий иностранных государств и Мирового океана; установление единых государственных систем координат, высот и гравиметрических измерений, установление единого масштабного ряда государственных топографических карт и планов, а также установление в пределах своей компетенции местных систем координат.

Роскартография осуществляет геодезическое, картографическое, топографическое и гидрографическое обеспечение делимитации, демаркации и проверки прохождения линии государственной границы Российской Федерации, а также делимитации морских пространств Российской Федерации и ряд иных полномочий в сфере своего ведения.

Федеральное агентство по государственным резервам является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере управления государственным материальным резервом*(145). Федеральное агентство осуществляет управление системой государственного материального резерва.

Федеральное агентство в установленной сфере деятельности осуществляет такие полномочия, как организация формирования, размещения, хранения и обслуживания запасов материальных ценностей государственного материального резерва и их ведомственную охрану, а также контроль за наличием материальных ценностей государственного материального резерва, их движением и состоянием, своевременным освежением материальных ценностей государственного материального резерва.

Федеральное агентство определяет условия хранения в государственном материальном резерве материальных ценностей с учетом требований государственных стандартов и технических условий, а также осуществляет ряд иных функций в сфере ведения.

Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости (Роснедвижимость) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по управлению государственным имуществом и оказанию государственных услуг в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, осуществления государственного кадастрового учета недвижимого имущества, кадастровой деятельности, государственной кадастровой оценки земель, землеустройства и государственного мониторинга земель, а также функции по государственному земельному контролю*(146). Федеральное агентство осуществляет контроль за проведением землеустройства.

Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости организует в установленном Правительством Российской Федерации порядке: проведение государственной кадастровой оценки земель; проведение землеустройства в соответствии с решениями федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также землеустройства на землях, находящихся в федеральной собственности; техническую инвентаризацию объектов капитального строительства, в том числе жилищного фонда; государственную экспертизу землеустроительной документации, а также проведение ряда других мероприятий в сфере землеустройства и работы с объектами недвижимости.

Федеральное агентство также осуществляет: ведение государственного кадастра недвижимости и государственный кадастровый учет недвижимого имущества в установленном законодательством Российской Федерации порядке; ведение государственного фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства; государственный федеральный мониторинг земель в Российской Федерации в целях информационного обеспечения ведения государственного кадастра недвижимости, государственного земельного контроля за использованием и охраной земель, иных функций государственного управления земельными ресурсами, а также землеустройства; государственный земельный контроль, ряд иных мер в сфере ведения.

Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по управлению федеральным имуществом, функции по организации продажи приватизируемого федерального имущества, реализации имущества, арестованного во исполнение судебных решений или актов органов, которым предоставлено право принимать решения об обращении взыскания на имущество, функции по реализации конфискованного, движимого бесхозяйного, изъятого и иного имущества, обращенного в собственность государства в соответствии с законодательством Российской Федерации, функции по оказанию государственных услуг и правоприменительные функции в сфере имущественных и земельных отношений.

Федеральное агентство по управлению государственным имуществом является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции в области приватизации и полномочия собственника, в том числе права акционера, в сфере управления имуществом Российской Феде-

рации, и государственным контрольным органом, призванным контролировать оценку рыночной стоимости акций в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах». Федеральное агентство по управлению государственным имуществом также осуществляет полномочия государственного финансового контрольного органа в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)», а также полномочия собственника имущества должника - федерального государственного унитарного предприятия при проведении процедур банкротства.

Федеральное агентство по управлению государственным имуществом осуществляет следующие полномочия:

полномочия собственника в отношении имущества федеральных государственных унитарных предприятий, федеральных государственных учреждений, акций (долей) акционерных (хозяйственных) обществ и иного имущества, в том числе составляющего государственную казну Российской Федерации, а также полномочия собственника по передаче федерального имущества юридическим и физическим лицам, приватизации (отчуждению) федерального имущества;

организует продажу, в том числе выступает продавцом, приватизируемого федерального имущества, а также иного имущества, принадлежащего Российской Федерации, включая обеспечение сохранности указанного имущества и подготовку его к продаже;

организует продажу, в том числе выступает продавцом, приватизируемого федерального имущества, а также иного имущества, принадлежащего Российской Федерации, включая обеспечение сохранности указанного имущества и подготовку его к продаже;

заключает договоры купли-продажи федерального и иного имущества, а также обеспечивает передачу прав собственности на это имущество;

осуществляет учет федерального имущества, ведение реестра федерального имущества и выдачу выписок из указанного реестра;

осуществляет контроль за управлением, распоряжением, использованием по назначению и сохранностью земельных участков, находящихся в федеральной собственности, иного федерального имущества, закрепленного в хозяйственном ведении или оперативном управлении федеральных государственных унитарных предприятий и федеральных государственных учреждений, а также переданного в установленном порядке иным лицам, и при выявлении нарушений принимает необходимые меры по их устранению и привлечению виновных лиц к ответственности;

проводит проверку использования имущества, находящегося в федеральной собственности, назначает и проводит документальные и иные проверки, а также осуществляет ряд иных функций в сфере деятельности.

Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по оказанию государственных услуг и правоприменительные функции в сфере управления особыми экономическими зонами, функции по контролю за выполнением соглашений об осуществлении (ведении) промышленно-производственной, технико-внедренческой и туристско-рекреационной деятельности в особых экономических зонах и портовых особых экономических зонах, а также по обеспечению действия специального правового режима особой экономической зоны в Калининградской области*(147).

Федеральное агентство осуществляет управление особыми экономическими зонами. Федеральное агентство организует ведение банка данных земельных участков, отведенных для создания особых экономических зон, и объектов недвижимости, находящихся в границах особых экономических зон, а также выдает разрешения на строительство индивидуальным предпринимателям, юридическим лицам, осуществляющим строительство или реконструкцию в границах особой экономической зоны.

Федеральное агентство управляет и распоряжается объектами недвижимости, расположенными в границах особой экономической зоны и находящимися в государственной и (или) муниципальной собственности, а также земельными участками в границах особой экономической зоны. Оно также осуществляет мониторинг реализации соглашений о создании особых экономических зон; регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в качестве резидентов особой экономической зоны; выдачу разрешений на строительство индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, осуществляющим строительство или реконструкцию в границах особой экономической зоны, определяет порядок использования земельных участков в границах особых экономических зон, ведет реестр резидентов особой экономической зоны, а также осуществляет ряд иных функций в сфере ведения.

Государственное управление в области экономического развития осуществляют также Федеральная антимонопольная служба, Федеральная таможенная служба и Федеральная служба по тарифам, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации.

Федеральная антимонопольная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере деятельности субъектов естественных монополий (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа), рекламы, а также по контролю в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд (за исключением полномочий по контролю в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по государственному оборонному заказу)*(148).

В основные полномочия Федеральной антимонопольной службы входит ведение реестра хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35%; определение доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках и финансовых организаций на финансовых рынках, а также проведение проверки соблюдения антимонопольного законодательства на товарных рынках хозяйствующими субъектами, федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, а также организациями, наделенными функциями государственного управления (местного самоуправления), получение от них необходимых документов, информации, объяснений в письменной и устной формах.

К ведению Федеральной антимонопольной службы также относится принятие нормативных правовых актов в сфере антимонопольной деятельности. Федеральная служба устанавливает: порядок определения доминирующего положения финансовых организаций на рынке банковских услуг; порядок определения доминирующего положения финансовой организации по управлению ценными бумагами; порядок определения доминирующего положения лизинговых организаций на рынке лизинговых услуг; правила рассмотрения антимонопольным органом дел о нарушениях антимонопольного законодательства и иных нормативных правовых актов о защите конкуренции на рынке финансовых услуг, а также ряд других актов.

В целях исполнения своих функций Федеральная антимонопольная служба выдает соответствующие заключения и предписания, в частности заключения о последствиях влияния на конкуренцию на внутреннем рынке Российской Федерации специальных защитных мер, антидемпинговых мер или компенсационных мер в случаях, предусмотренных законодательством в указанной сфере; заключения о наличии или отсутствии ограничения конкуренции на товарном рынке при введении, изменении и прекращении действия таможенных тарифов, а также при введении нетарифных мер и ряд иных.

Федеральная антимонопольная служба осуществляет согласование в случаях, установленных законодательством о конкуренции на товарных рынках, создания, реорганизации и ликвидации коммерческих и некоммерческих организаций, приобретения акций (долей) в уставном капитале коммерческих организаций, получения в собственность или пользование основных производственных средств или нематериальных активов.

Федеральная таможенная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями*(149).

Федеральная таможенная служба осуществляет свою деятельность непосредственно и через таможенные органы и представительства Службы за рубежом.

Федеральная таможенная служба принимает следующие нормативные правовые акты в установленной сфере деятельности: порядок ведения реестров лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела; форму свидетельства о включении в реестр лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела, и форму решения об отзыве этого свидетельства; форму и порядок выдачи разрешения таможенного органа на совершение таможенных операций; форму и порядок заполнения транзитной декларации; форму и порядок выдачи свидетельства о допуске транспортного средства, контейнера или съемного кузова к перевозке товаров под таможенными пломбами и печатями, а также ряд других.

Федеральная таможенная служба осуществляет полномочия по контролю и надзору в таможенной сфере. Она, в частности, осуществляет взимание таможенных пошлин, налогов; обеспечивает соблюдение установленных запретов и ограничений в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации; осуществляет таможенное оформление и таможенный контроль и ряд

других полномочий.

Федеральная таможенная служба осуществляет и такие административные функции, как контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу; производство по делам об административных правонарушениях и рассмотрение таких дел в соответствии с законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях. Она также осуществляет дознание и производство неотложных следственных действий, оперативно-розыскную деятельность.

Федеральная таможенная служба с целью реализации полномочий в установленной сфере деятельности имеет право: создавать, реорганизовывать и ликвидировать региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты, определять регион деятельности таможенных органов; утверждать общие или индивидуальные положения о региональных таможенных управлениях, таможнях и таможенных постах, а также осуществлять ряд иных мер, направленных на организацию таможенной деятельности.

Федеральная служба по тарифам является федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять правовое регулирование в сфере государственного регулирования цен (тарифов) на товары (услуги) в соответствии с законодательством Российской Федерации и контроль за их применением, за исключением регулирования цен и тарифов, относящегося к полномочиям других федеральных органов исполнительной власти, а также федеральным органам исполнительной власти по регулированию естественных монополий, осуществляющим функции по определению (установлению) цен (тарифов) и осуществлению контроля по вопросам, связанным с определением (установлением) и применением цен (тарифов) в сферах деятельности субъектов естественных монополий*(150).

К ведению Федеральной службы по тарифам относится принятие нормативных правовых актов в установленной сфере деятельности. Таковыми являются:

- методические указания (методики): по расчету регулируемых тарифов (цен) и (или) их предельных уровней на электрическую (тепловую) энергию (мощность) и размера платы за услуги, оказываемые на оптовом и розничных рынках электрической (тепловой) энергии (мощности), с использованием установленных методов регулирования; по расчету стоимости отклонений объемов фактического производства (потребления) электрической энергии от объемов их планового почасового производства (потребления) с использованием повышающих (понижающих) коэффициентов; по расчету регулируемых цен на газ,

тарифов на транспортировку газа, размера платы за снабженческо-сбытовые услуги, размера специальных надбавок к тарифам на транспортировку газа; по вопросам государственного регулирования тарифов на грузовые железнодорожные перевозки;

- перечень работ (услуг), относящихся к сфере естественной монополии на железнодорожном транспорте в части определения (установления) цен (тарифов) и осуществления контроля по вопросам, связанным с определением (установлением) и применением цен (тарифов);
- перечень и формы документов, представляемых для рассмотрения разногласий в области государственного регулирования тарифов на электрическую и тепловую энергию;
- регламент рассмотрения дел об установлении тарифов и (или) их предельных уровней на электрическую (тепловую) энергию (мощность) и на услуги, оказываемые на оптовом и розничных рынках электрической (тепловой) энергии (мощности).

К полномочиям Федеральной службы по тарифам относится определение цен (тарифов) и контроль в установленной сфере деятельности. Федеральная служба устанавливает (утверждает, регистрирует) тарифы и цены на услуги в ряде отраслей, в частности, в нефтегазовом секторе.

Федеральная служба формирует и ведет реестр субъектов естественных монополий, в отношении которых осуществляется государственное регулирование и контроль с целью определения (установления) цен (тарифов) и осуществления контроля по вопросам, связанным с определением (установлением) и применением цен (тарифов).

Федеральная служба рассматривает разногласия, возникающие между органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов на электрическую и тепловую энергию, организациями, осуществляющими регулируемые виды деятельности, и потребителями, и принимает решения, обязательные для исполнения, согласовывает решения об утверждении тарифов на электрическую и тепловую энергию, принятые органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов, а также осуществляет отмену решений об утверждении тарифов на электрическую и тепловую энергию органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов, принятых ими с превышением полномочий, предусмотренных законодательством Российской Федерации об электроэнергетике.

Федеральная служба по тарифам осуществляет контроль за применением государственных регулируемых цен (тарифов) на электрическую и тепловую энергию и проводит проверки хозяйственной деятельности организаций, осуществляющих деятельность в сфере регулируемого ценообразования, в части обоснованности величины и правильности применения этих цен (тарифов); контроль за использованием инвестиционных ресурсов, включаемых в регулируемые государством тарифы на электрическую и тепловую энергию, а также применяет меры ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации о

естественных монополиях и об электроэнергетике, предусмотренные законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. Принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. [Текст] // Российская газета. – 1993. – Федеральный выпуск №237. – 25 дек.

2. Федеральный закон от 06 октября 1999 г. №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>

3. Граждан В.Д. Государственная гражданская служба / под ред. В.Д. Граждан. - М.: Юркнига, 2017.

4. Зимин В.А. Исполнительная власть в Российской Федерации [Текст] / под ред. В.А. Зимин. - Самара: Науч.-техн. центр, 2015..

5. Колесников В.А. Эффективные технологии в системе государственного и муниципального управления / под ред. В.А. Колесников. - Ростов-на-Дону, 2014.

6. Попов Л, Мигачев Ю.И., Тихомиров С.В.. Административное право России: Учебник – М.: Инфра-М., 2016

7. Исполнительная власть: понятие, признаки, место в современном государстве [Электронный ресурс].

8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolnitelnaya-vlast-ponyatie-priznaki-mesto-v-sovremennom-gosudarstve>

СИСТЕМА ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ИХ РОЛЬ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

*Ватаман Д.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Система органов исполнительной власти - это юридически упорядоченная внутренне согласованная совокупность различных по своей организационно-правовой форме органов, соподчиненных на основе разделения компетенции между ними и образующих интегрированное единство в процессе реализации исполнительной власти на всей территории Российской Федерации.

Понятие «система органов исполнительной власти» характеризует организационное построение исполнительной власти в Российской Федерации. Она строится в соответствии с конституционным разграничением полномочий в этой сфере между РФ и субъектами Федерации. Согласно Конституции (ст. ст.71-73) деятельность органов исполнительной власти осуществляется в пределах ведения РФ, в пределах совместного ведения РФ и субъектов Федерации и в пределах самостоятельного ведения субъектов РФ. К ведению РФ отнесено установление системы федеральных органов исполнительной власти, порядка их организации и деятельности, формирование федеральных органов исполнительной власти. В совместное ведение РФ и субъектов Федерации входит установление общих принципов организации системы органов государственной власти.

Единая система исполнительной власти в России образуется только в пределах ведения РФ и полномочий Федерации по предметам совместного ведения РФ и ее субъектов (ст.77 Конституции). В этих пределах правительства, министерства и ведомства субъектов РФ находятся в отношениях иерархической подчиненности с Правительством РФ и соответствующими федеральными министерствами и ведомствами. В субъектах Федерации федеральные органы могут создавать свои территориальные органы.

В свою очередь, органы исполнительной власти субъектов Федерации по вопросам исключительных полномочий, отнесенных к их ведению, действуют самостоятельно, независимо от федеральных органов исполнительной власти и неподотчетны им. Субъекты РФ самостоятельно устанавливают систему органов исполнительной власти на своей территории в соответствии с основами конституционного строя РФ и общими принципами государственного строительства, установленными федеральными законами. Конституцией РФ предусмотрено взаимное делегирование полномочий между органами исполнительной власти Федерации и субъектов РФ, осуществляемое на практике на основе соответствующих соглашений между ними.

Структура федеральных органов исполнительной власти включает: правительство РФ, федеральные министерства, государственные комитеты РФ, комитеты РФ, федеральные службы, федеральные агентства и федеральные надзоры.

Министерства и ведомства могут издавать акты нормативного характера, которые распространяют свое действие в пределах данной отрасли или сферы деятельности.

Министерства отличаются от других федеральных органов тем, что они создаются по отраслевому принципу, функционируют на основе единоначалия. Это означает, что министр несет персональную ответственность за выполнение возложенных на министерство задач и полномочий. Федеральные министры входят в состав Правительства РФ.

Государственные комитеты представляют собой коллегиальные органы, а их деятельность носит чаще всего межведомственный характер. Их руководители не входят в состав Правительства, если председателю Государственного комитета не присваивается статус федерального министра. Акты комитета оформляются в виде постановления и подписываются всеми членами комитета.

Федеральные службы возглавляются директорами, и их деятельность носит многофункциональный характер. Директоры не входят в состав Правительства, если им не присваивается статус федерального министра. В настоящее время руководители некоторых федеральных служб обладают таким статусом, например директор Федеральной службы безопасности РФ.

Федеральные органы исполнительной власти находятся в ведении Правительства РФ, за исключением случаев обеспечения конституционных полномочий Президента РФ либо подведомственных Президенту РФ в соответствии с законодательными актами РФ.

Главное назначение федеральных органов исполнительной власти:

- организация исполнения Конституции, законов, иных нормативных и правовых актов;
- исполнение государственного бюджета;
- обеспечение реализации различных программ;
- решение повседневных оперативных вопросов жизни общества.

Исполнительные органы действуют на основе положений или иных актов, утверждаемых Президентом или по его поручению Правительством.

Структура органов исполнительной власти субъекта РФ, а так же порядок формирования исполнительных органов государственной власти края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа определяется в их Уставах и законах. Срок полномочий таких органов составляет четыре - пять лет.

Органом исполнительной власти в крае, области, городе федерального значения, автономной области, автономном округе является администрация (правительство), которая входит в единую (общероссийскую) систему исполнительной власти.

Органы исполнительной власти субъектов РФ в рамках собственных предметов ведения и полномочий самостоятельны и обладают всей полнотой государственной власти.

Систему органов исполнительной власти субъектов образуют три основные группы:

- 1) органы, составляющие аппарат главы администрации;
- 2) управления, комитеты отделы и прочие службы администрации находящиеся в двойном подчинении у главы администрации и соответствующих федеральных органов исполнительной власти;

3) территориальные органы федеральных министерств и ведомств.

Администрация (правительство) края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа:

- разрабатывает и обеспечивает выполнение бюджета субъекта;
- распоряжается и управляет имуществом субъекта;
- разрабатывает и осуществляет программы в области управления экономикой, культурой, социальной политикой;
- принимает в пределах своей компетенции правовые акты (законы).

В задачи администрации субъектов входят обеспечение соблюдения Конституции РФ и федеральных законов, Указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ, законодательства субъекта, защита интересов субъекта в федеральных органах власти.

Исполнительная власть важнейшая ветвь власти и значение органов исполнительной власти в государственном управлении немаловажно. Особое значение исполнительных органов власти в государственном управлении имеет то, что исполнительная власть берет на себя роль распорядителя и исполнителя в государственном управлении. Сущность исполнительной власти, заключающаяся в оперативном повседневном распорядительстве и исполнительской роли в государственном управлении.

Исполнительно-распорядительная деятельность в государственном управлении носит подзаконный характер. Она должна осуществляться только на основе закона, во исполнение закона и в рамках закона. Исполнительная власть не только исполняет законы, но и действует (распоряжается от имени государства) в установленных законом пределах.

Принятые парламентом законы, указы главы государства, решения судов необходимо исполнять. Для этого создаются специальные органы исполнительной власти. Они ведут огромную повседневную работу по исполнению правовых актов, проводят организационные и иные мероприятия (например, в соответствии с законом о государственной границе создают систему ее охраны, законодательство о массовых демонстрациях требует от исполнительных органов устанавливать маршрут движения, закон о партиях -- вести реестр политических партий и т.д.). Делая это, они применяют распоряжения, сами издают правовые акты (в том числе нормативные) в пределах своих полномочий. Поэтому нередко говорится об исполнительно-распорядительной деятельности.

Конституция РФ гласит: «Исполнительную власть Российской Федерации осуществляет Правительство Российской Федерации». Правительство РФ не единственный, а высший орган исполнительной власти. Исполнительную власть Федерации -- федеральную исполнительную власть осуществляют многие другие органы, в том числе центральные органы исполнительной власти, министерства и ведомства и их делегатуры (управления, отделы на местах), нижестоящие административные федеральные органы, но они действуют в конечном счете по поручению Правительства (некоторые органы -- Президента РФ). В отдельных субъектах РФ существуют свои правительства (Татарстан, Москва, Нижегородская

область, Ставропольский край и др.), в других исполнительной властью наделены главы администраций (президенты республик в составе РФ, губернаторы и др.), иногда -- администрация субъекта Федерации, возглавляемая губернатором. Они осуществляют исполнительную власть субъекта Федерации. Вместе с тем, согласно ч. 2 ст. 77 Конституции РФ, в пределах ведения РФ и совместного ведения РФ и ее субъектов все органы исполнительной власти (федеральные и субъектов РФ) «образуют единую систему органов исполнительной власти». По указанным предметам ведения эти органы находятся в иерархическом соотношении, образуют исполнительную вертикаль. Конституции республик в составе РФ, уставы других субъектов РФ воспроизводят положение Конституции РФ о единой системе исполнительной власти (Калмыкия, Московская область и др.). В результате создается хотя и сложная, но целостная система органов исполнительной власти.

Органы исполнительной власти Федерации и ее субъектов находятся в тесной «организационно-правовой связи. Федеральное правительство координирует работу органов исполнительной власти субъектов РФ, а федеральные министерства и ведомства взаимодействуют с аналогичными структурами в системе исполнительной власти субъектов. Единство исполнительной власти, однако, не является абсолютным. Поэтому конституции и уставы субъектов РФ иногда уточняют: органы исполнительной власти субъекта входят в единую систему в части осуществления полномочий по предметам совместного ведения Федерации и ее субъектов (ст. 53 Устава Оренбургской области), так как исключительные полномочия РФ (предметы ведения) осуществляют федеральные органы, а исключительные полномочия субъекта РФ (предметы ведения) -- органы субъекта. Федеральные исполнительные органы не могут выходить за эти рамки и нарушать предусмотренные Конституцией РФ права ее субъектов (их исключительные полномочия в форме «остаточной» компетенции). В сфере исключительных полномочий субъектов РФ необходимое единство действий органов исполнительной власти обеспечивается не директивными указаниями федеральных органов, а в результате реализации принципа верховенства федерального права, верховенства Конституции РФ.

Все органы и должностные лица огромного аппарата исполнительной власти, осуществляющие ее на основе делегирования от Правительства РФ (в определенных случаях -- от Президента РФ) или от других высших органов государственной власти в субъектах РФ (в сфере исполнительной власти субъектов РФ), должны действовать на основе закона и в соответствии с указаниями вышестоящих органов. Вместе с тем они обладают дискреционными полномочиями: правом принимать решения по своему усмотрению, но в пределах закона.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. Принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. [Текст] // Российская газета. – 1993. - Федеральный выпуск №237. – 25 дек.

2. Федеральный закон от 06 октября 1999 г. №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>

3. Государственная служба Российской Федерации: Основы управления персоналом [Текст] / под общей ред. В.П. Иванова. - М.: Известия, 2015.

4. Граждан В.Д. Государственная гражданская служба / под ред. В.Д. Граждан. - М.: Юркнига, 2017.

5. Кравченко В.И. Власть: особенности, проблемы, перспективы / под ред. В.И. Кравченко. - СПб.: Питер, 2015.

6. Государственная служба Российской Федерации: Основы управления персоналом / под общей ред. В.П. Иванова. - М.: Известия, 2015.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ СОТРУДНИКОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Вершинин Д.О.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: В статье анализируются некоторые особенности управления мотивацией сотрудников коммерческих организаций. Отдельно отмечается, что мотивация - это совокупность внешних и внутренних движущих сил, побуждающих человека к деятельности. Они придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей, а также задают ей границы и формы.

Мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, которые побуждают человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся внутри и вне человека и побуждают его осознанно или же неосознанно совершать определенные поступки. При этом связь между действиями человека и отдельными силами существует очень сложная система взаимодействий, и из-за этого у разных людей может быть совершенно разная реакция на одинаковые воздействия со стороны этих сил. Важно отметить, что поведение человека, совершаемые им действия также могут оказывать влияние на его реакцию на воздействия, в результате этого возможны изменения, как в степени влияния воздействия, так и в вызываемой этим воздействием направленности поведения. Следуя из всего вышесказанного, мы можем дать более точное определение мотивации.

Мотивация - это совокупность внешних и внутренних движущих сил, побуждающих человека к деятельности. Они придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей, а также задают ей границы и формы. [26, с. 24]

Потребности - то, что возникает и находится внутри человека, что достаточно общее для разных людей, но в то же время имеет определенное индивидуальное проявление у каждого человека. Так же это то, от чего человек стремится освободиться, потому что когда потребность существует, она дает о себе знать и «требует» своего устранения. Потребности могут возникнуть осознанно и неосознанно. Они могут менять форму своего проявления, и также степень настойчивости и влияния на человека. [26, с. 30]

Мотив - то, что вызывает определенные действия и поступки человека. Мотив имеет «персональный» характер и находится «внутри» человека, имеет зависимость от множества внутренних и внешних факторов по отношению к человеку. Так же имеет зависимость от действия других, которые возникают параллельно с ним, мотивов. Мотив не только побуждает человека к определенным поступкам, но так же определяет, как будет осуществлено это действие, и что для этого

нужно сделать. Если мотив побуждает к действиям для устранения потребности, то у разных людей эти действия могут быть абсолютно разные, даже если у них одинаковая потребность. Мотивы поддаются осознанию. Человек может управлять своими мотивами, приглушая их действие или даже устранять их из своей мотивационной совокупности. Поведение человека обычно характеризуется совокупностью мотивов, в которой мотивы находятся в определенном отношении друг к другу по степени их воздействия на поведение человека. Из этого следует, что мотивационная структура человека может рассматриваться как основа совершения им определенных действий.

В мотивационной структуре человека существует определенная стабильность. Но она сознательно способна меняться в процессе воспитания человека, его образования. [40, с. 38]

Мотивирование - это процесс воздействия на человека для побуждения его к определенным действиям путем пробуждения определенных мотивов. Мотивирование является основой управления человеком. То, насколько успешно осуществляется процесс мотивирования, и определяет эффективность управления. [43, с. 52]

Так же существуют стимулы, которые исполняют роль рычагов воздействия или носителей раздражения, вызывающих действие определенных мотивов. Стимулами могут быть отдельные предметы, действия других людей, обещания, предоставляемые возможности и многое другое, что можно предложить человеку в компенсацию за его действия или чего бы он хотел получить в результате определенных действий. Не обязательно реакция человека на многие стимулы будет сознательна. На некоторые стимулы его реакция может не поддаваться сознательному контролю.

Как правило, реакция у различных людей на конкретные стимулы неоднозначна. По этой причине стимулы сами по себе не имеют абсолютного смысла или значения в том случае, если у людей нет реакции на них. К примеру, в условиях развала денежной системы, когда купить что-то за деньги практически невозможно, зарплата и денежные знаки в целом перестают быть в роли стимулов и в управлении людьми могут использоваться очень ограниченно. Процесс, в котором используются различные стимулы для мотивирования людей, называется процессом стимулирования. Этот процесс имеет различные формы. Одна из самых его распространенных форм - это материальное стимулирование. Данный процесс стимулирования играет огромную роль в управлении персоналом. Но здесь надо быть осторожным и стараться учитывать ситуацию, в которой осуществляется материальное стимулирование, и необходимо избегать преувеличения его возможностей, так как у человека очень сложная и не однозначная система потребностей, целей и интересов.

Между стимулированием и мотивацией есть существенное отличие. Его суть состоит в том, что стимулирование - это одно из средств, с помощью которого осуществляется мотивирование. Важно отметить, что чем выше уровень развития отношений в организации, тем реже применяется стимулирование в управлении людьми. Это происходит из-за того, что обучение и воспитание как один из

методов мотивирования людей приводят к тому, что члены организации начинают сами принимать заинтересованное участие в делах организации, осуществляя необходимые действия, и при этом они не дожидаются или же вообще не получают соответствующего стимулирующего воздействия. Если взглянуть, на что мотивация в деятельности человека оказывает воздействие, то выяснится, что это следующие положительные черты в работе: старание, добросовестность, настойчивость, усилие, направленность

На выполнение одной и той же работы человеком затрачиваются различные усилия. Он может стремиться брать более легкую работу, а может браться за сложную и тяжелую работу, и выполнять ее в полную силу или в полсилы, выбирать простое решение или искать и браться за сложное решение. Все это показывает, какие усилия человек готов затрачивать. И это зависит от того, насколько сильно работник мотивирован на затрату больших усилий для эффективного выполнения своей работы.

Выполняя свою роль в организации, стараться работник может по-разному. Один может стремиться сделать все идеально, работать с полной отдачей, стремиться к повышению своей квалификации и совершенствованию своих навыков, другому же, наоборот, может быть абсолютно безразлична его работа и качество его труда. [4, с. 47-50]

Одна из важных характеристик деятельности, на которую мотивация оказывает влияние, является настойчивость в продолжении и развитии начатого дела. Это характеристика деятельности очень важная, поскольку часто встречаются работники, быстро теряющие интерес к начатому делу. И даже если у них были очень хорошие результаты деятельности в начале, то при потере интереса и отсутствия целеустремленности они станут меньше стараться, и будут выполнять свою роль на значительно более низком уровне по сравнению с их возможностями. Отсутствие целеустремленности сказывается также негативно на доведении дела до конца. У работника могут быть прекрасные идеи, но он ничего не будет делать для их реализации, а на практике для организации это оборачивается упущенными возможностями.

Важнейшим условием успешного выполнения работы является добросовестность, которая означает ответственное осуществление работы, с учетом всех регулирующих норм и необходимых требований. Не смотря на то, что работник может обладать хорошей квалификацией и знанием, быть способным и созидательным, много работать, есть вероятность, что он может относиться к своим обязанностям безответственно. И это может сводить на нет все положительные результаты его деятельности. Поэтому руководству компании важно хорошо это понимать и пытаться таким образом строить систему мотивирования, которая бы развивала у сотрудников стремления выполнить свою работу как можно эффективнее.

Направленность как характеристика деятельности человека указывает на то, к чему он стремится, совершая определенные действия. Работник может выполнять свою работу из-за того, что она приносит ему моральное или материальное удовлетворение, или из-за стремления помочь своей организации в реализа-

ции ее целей. Для управления является важным фактором знание направленности действий человека, но так же при случае не менее важно уметь ориентировать эти действия в направлении определенных целей с помощью мотивирования.

Все вышесказанное позволяет конкретизировать понятие мотивации как совокупности сил, которые побуждают человека к осуществлению деятельности, затрачивая определенные усилия, на определенном уровне добросовестности и старания, с определенной степенью настойчивости, в направлении достижения конкретных целей. [21, с. 57]

Мотивация как стратегия преодоления кризиса труда основывается на длительном воздействии на работника для создания соответствующего мотивационного ядра, так же развития на этой основе трудового потенциала и изменения по заданным параметрам структуры ценностных ориентаций и интересов работника. В отличие от стимулирования такое воздействие называется мотивированием.

Стимулирование как метод решения проблемы является ориентацией на фактическую структуру интересов работника и ценностных ориентаций, на более полную реализацию имеющегося трудового потенциала.

Между мотивацией и стимулированием как методами управления трудом существует противоположность по направленности: мотивация ориентирована на изменение существующего положения; стимулирование - на его закрепление, но при всем при этом они взаимно дополняют друг друга: невозможно выбратья из кризиса, если не будет произведено качественное изменение трудовой мотивации. Процессы мотивации и стимулирования могут, как совпадать, взаимно усиливаться, так и противостоять друг другу. К примеру, когда нет достаточного материального покрытия, рост денежных доходов не только не вызывает повышения трудовой мотивации, но и снижает ее. Любое изменение стимулирующих труд факторов при знании поведенческой реакции на них работника не будет приносить ожидаемых результатов, если оно превратится в самоцель.

Стимулирование обязано соответствовать потребностям, интересам и умениям работника, то есть важно, чтобы механизм стимулирования соответствовал механизму мотивации работника.

Также важно отчетливое представление, что мотивация является внутренним процессом сознательного выбора человеком определенного типа поведения, которое определяется комплексным воздействием внешних и внутренних факторов.

Сам процесс мотивации очень сложен и неоднозначен. Дать объяснение этому явлению пытается достаточно большое количество разнообразных теорий, существующих на сегодняшний день. [43, с. 87]

На данный момент в современных исследованиях выделяются теории содержания мотивации:

- теория иерархии потребностей А. Маслоу
- теория FRG К. Альдерфера
- теория приобретенных потребностей Д. МакКлелланда
- теория двух факторов Ф. Герцберга и др.

- и процессуальные теории мотивации:
- теории ожидания К. Левина
- предпочтения и ожидания В. Врума
- теория подкрепления Б.Ф. Скиннера
- теория справедливости Портера-Лоулера авторы теории - Л. Портер и Э. Лоулер
- модель выбора риска Д. Аткинсона
- теория «Х» и «У» Д. Макгрегора и др.

Первые теории акцентируют внимание на анализе факторов, которые лежат в основе мотивации. Ч. Барнард является одним из первых исследователей мотивации, который занимался рассматриванием разнообразия возможных видов удовлетворения человека в организации, так же выделил конкретные побуждения: материальные, личные нематериальные для отличия престижа и власти, духовные. Но он не является создателем теории мотивации. Исследователи 50-60-х годов прошлого века занимались разработкой основной потребности. Так же А. Маслоу и К. Альдерфером выдвинули теории иерархии потребностей. Согласно Маслоу, потребности, которые находятся на нижнем уровне, требуют первостепенного удовлетворения, а движение потребностей идет снизу вверх. В отличие от Маслоу, у Альдерфер движение потребностей идет снизу вверх и сверху вниз; движение вверх по уровням он назвал процессом удовлетворения потребностей, а движение вниз - фрустрацией - процессом поражения в стремлении удовлетворить потребность.

У Мак-Клелланда потребности не расположены иерархически и не исключают друг друга. Он занимался рассматриванием потребностей как приобретенные под влиянием жизненных обстоятельств, опыта и обучения, а взаимовлияние – это то, от чего во многом зависит влияние этих потребностей на поведение человека.

В теории Ф. Герцберг две группы потребностей, и выделяет он их в зависимости от того, с каким процессом они взаимосвязаны по отдельным признакам. По его мнению, удовлетворенность и неудовлетворенность считается не двумя полюсами одного процесса, а двумя различными процессами. Факторы, которые способствуют неудовлетворенности, если их устранить, не обязательно приводят к удовлетворенности, так же наоборот, если какой-либо фактор способствует росту удовлетворенности, то это не значит, что при ослаблении его влияния неудовлетворенность будет повышаться. На удовлетворенность, а также на ее отсутствие оказывают влияние внутренние, мотивирующие факторы, а на отсутствие неудовлетворенности - внешние факторы здоровья. Герцберг сделал из самых парадоксальных выводов, что зарплата не является мотивирующим фактором.

Но практика показала неточность ряда утверждений авторов содержательных теорий мотивации. В зависимости от многих ситуационных факторов, таких как пол, возраст, положение в организации и т.д., потребности могут по-разному проявить себя: не всегда строгое следование одной потребности за другой, удовлетворение верхних потребностей не обязательно приводит к осла-

блению их взаимодействия на мотивацию и т.д. Авторы этих теорий охарактеризовали потребности как фактор мотивации личности, совершили попытку создать классификацию этих потребностей, показали, насколько они взаимосвязаны, и в этом их заслуга. Большинство современных исследователей поддерживают классификацию потребностей на первичные и вторичные, но единая классификация до сих пор не была создана. [35, с. 64-65]

Исследования К. Левина и его школы (теория поля) являются источником теории ожидания. Главными разработчиками концепции ожидания можно назвать В. Врума и Д. Аткинсона. Модель В. Врума заключается в трех переменных: ожидание того, что усилия дадут ожидаемые результаты, ожидание того, после результатов последует вознаграждение, и ожидаемая ценность вознаграждения. Д. Аткинсон (модель выбора риска) ввел еще одну переменную - достижение успеха (неуспеха). Результатом в его формуле является тенденция успеха (неуспеха). В основном исследователи теории ожидания больше всего интересовало только произведение переменных в определенной ситуации, и им было все равно какая валентность больше: зарплаты или продвижения по служебной лестнице.

Лайман Портер и Эдвард Лоулер являются создателями синтетической модели мотивации, которые включают в себя элементы ранее рассмотренных теорий мотивации. Их теория заключается в том, что мотивация – это функция потребностей, ожидания и справедливости вознаграждения. Оценка ценности вознаграждения, степень старания при выполнении работы, характерные особенности и потенциальные возможности работника и его самооценка своей роли – это все то, от чего зависит результативность труда. Авторы этой теории делят вознаграждения на внешние и внутренние. Также они выделяют вознаграждение, которое воспринимается, как справедливое.

Существует немало исследований в области мотивации. Во многих используются основные положения описанных выше теорий. Например, в теории равенства Стейси Адамса говорится о том, что человек сопоставляет оценки своих действий с действиям других людей, о концепциях постановки целей, где действуют многие факторы, например, как специфичность, приемлемость, сложность и приверженность цели.

Под воздействием социально культурной среды индивида в процессе его социализации жизни осуществляется формирование мотивации. Индивидуализация и социализация начинают происходить с раннего детства и продолжают свое формирование в период обучения, работы, повышения квалификации и т.д.

На своем жизненном пути человек сталкивается с декларируемыми обществом идеалами, степень усвоения которых зависит от множества факторов: уровня развития потребностей, многообразия благ и способов их присвоения, степени свободы выбора места и сферы приложения труда. Также очень важно принимать во внимание этнические либо национальные образы труда.

Из этого следует, что в процессе формирования механизма мотивации происходит усвоение социальных норм, ценностей и правил поведения, так же в трудовой сфере вырабатываются специфические ценностные ориентации и

установки. От актуализированных потребностей, реализуемых посредством трудовой деятельности, к трудовому поведению в процессе функционирования мотивации труда осуществляется переход.

Исследователи в качестве элементов функционирования мотивации трудовой деятельности выделяют включенность или невключенность в трудовую деятельность, удовлетворенность трудом, трудовое поведение и мотивационное ядро. Последний элемент, мотивационное ядро, является основным элементом механизма функционирования мотивации. В нем выделяется три слоя: ценность труда, практические требования к работе и оценка возможности реализации этих требований в конкретной производственной ситуации.

Силой мотивации является общая интенсивность стремления удовлетворения значимых для индивида потребностей. Степень силы мотивации может приниматься для того, чтобы классифицировать последнюю на мотивы достижения и сохранения.

Мотивация достижения является источником увеличения активности, а мотивация сохранения занимается поддержанием активности на уровне, способствующем избеганию санкций, которые имеют связь с сокращением или ограничением получаемых благ. На данный момент основная масса работников имеет отношение к типу мотивации мотивационное ядро, которое основано на высокой (относительно) зарплате. Мотивы этих работников заключаются в избежание сокращения получаемых благ, то есть их сохранения.

Список литературы

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2010. - 545 с.
2. Лукичева Л.И. Управление организацией: Учеб. пособие. - М.: Омега-Л, 2010 г. - 347 с.
3. Саакян А.К., Зайцев Г.Г. Управление персоналом в организации. Учебное пособие для студентов ВУЗов. СПб.: Питер, 2009 г.- 35-42 с.
4. Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента - М.: ЭКМОС, 2009 - 343 с.
5. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала - М.: ГроссМедиа, 2011. - 217 с.
6. Шаховой В.А., Шапиро С.А. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие. – М.: Альфа–Пресс, 2012 г. – 308 с.

МОТИВАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Ветров В.В.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Стимулирование деятельности государственных гражданских служащих субъекта РФ непосредственно связано с мотивационным механизмом в управлении персоналом государственной службы, одним из элементов которого выступает именно стимулирование и экономические стимулы. Система стимулирования без должной мотивации к эффективной профессиональной деятельности развиваться и совершенствоваться должным образом не сможет. Поэтому в настоящее время внимание исследователей привлекает мотивационное поведение.

Основой любой современной организации, безусловно, являются люди, поскольку именно люди обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, и определяют ее экономические показатели и конкурентоспособность. Руководство организации может разработать планы и стратегии, найти оптимальные структуры и создать эффективные системы передачи и обработки информации, установить в организации самое современное оборудование и использовать самые современные технологии, однако все это будет сведено на нет, если члены организации не будут эффективно исполнять свои должностные обязанности, стремиться своим трудом способствовать достижению целей и выполнению задач стоящих перед организацией.

Путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Для этого необходимо знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами мотивы могут быть приведены в действие.

В самом общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. При этом связь между отдельными силами и действиями человека опосредована очень сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на одинаковые воздействия со стороны одинаковых сил. Более того, поведение человека, осуществляемые им действия в свою очередь также могут влиять на его реакцию на воздействия, в результате чего может меняться как степень влияния воздействия, так и направленность поведения, вызываемая этим воздействием.

Как любые работники, госслужащие также при прохождении государственной службы преследуют достижение своих целей, которые следует учитывать в кадровой политике при их мотивации.

Трудовая сфера государственной службы имеет ряд специфических особенностей:

- по своему содержанию трудовая деятельность госслужащих направлена на реализацию общенациональных интересов, на всемерное укрепление и развитие общественного и государственного строя;
- - высокая степень ответственности должностных лиц за принимаемые решения, их осуществление, результаты и последствия;
- жесткая нормативная регламентация управления и трудовой дисциплины;
- задействование интеллектуального, а также творческого потенциала для решения управленческих задач. При этом уровень оплаты труда государственных служащих значительно ниже, чем в коммерческих структурах, а дополнительные социальные гарантии не в полной мере компенсируют сложность и значимость их деятельности.

Для стабилизации кадрового состава гражданской службы необходима комплексная система мотивации персонала. Систему мотивации персонала нужно строить исходя из анализа потребностей государственных служащих, она должна быть гибкой, учитывать профессиональные, возрастные особенности сотрудников. Каждый сотрудник должен знать, за что вознаграждают или наказывают в организации, для этого нужны четкие критерии оценки работы персонала. Различные изменения в организации, ее рост, реорганизация требуют адаптации системы мотивации с учетом изменяющихся факторов. Материальные формы мотивации являются наиболее часто используемым стимулом, однако их применение не всегда возможно в сфере государственной службы, из-за ограниченности размера бюджета.

Рассмотрим современную мотивационную систему на государственной гражданской службе субъекта РФ. Она, как правило, включает в себя следующие элементы:

1) материальное стимулирование: денежное содержание, социальные гарантии деятельности (основные и факультативные), пенсионное обеспечение;

2) нематериальное стимулирование: дополнительное образование, повышение квалификации и стажировки для государственного гражданского служащего; должностной рост на конкурсной основе (замещение новых должностей государственной гражданской службы, включение в кадровый резерв); получение определенных благ по результатам эффективной профессиональной служебной деятельности; поощрения и награждения. Анализ величины денежного содержания государственных гражданских служащих позволит нам определить следующее: 1) относятся ли государственные гражданские служащие в России к категории населения с доходами, позволяющими компенсировать трудозатраты служащих; 2) является ли денежное содержание единственным стимулом в современной системе мотивации служебной деятельности государственных гражданских служащих.

Законодательство накладывает определенные ограничения на возможность получения госслужащими иных доходов помимо основного места работы, поэто-

му денежное содержание является основным средством материального обеспечения и стимулирования профессиональной служебной деятельности. В настоящее время используется система оплаты труда, которая мало соответствует экономическим методам управления, не ставит результаты труда государственного служащего в зависимость от общего социально-экономического развития страны (региона), не стимулирует государственного служащего к сознательному, целенаправленному исполнению должностных обязанностей, не позволяет материально обеспечить и защитить служащего, заинтересовать и привлечь на госслужбу квалифицированные кадры. Именно в этом заключается одна из причин сознательного недоиспользования служащими своих физических и интеллектуальных способностей.

Размер денежного содержания государственного гражданского служащего зависит от уровня занимаемой должности, квалификации, выслуги лет, но не зависит от фактических результатов его деятельности, от общего социально-экономического развития страны (региона), допускает равное вознаграждение за неравный труд, то есть несправедливость. Существующая на государственной службе система премирования требует координального пересмотра. В фонде оплаты труда государственного органа предусмотрены премиальные выплаты, удельный вес которых относительно невелик (в год - 2 оклада денежного содержания) в структуре денежного содержания государственных гражданских служащих и которые используются лишь как средство повышения размера оплаты труда. Такая система оплаты труда снижает стимулирующую роль заработной платы, является одним из серьезных факторов демотивации, который оказывает ключевое влияние на лояльность госслужащих.

Проблема мотивации труда на государственной службе сводится к тому, что заработная плата государственных служащих ничтожно мала и жестко регламентирована. В этой ситуации одним из возможных способов повышения мотивации государственных служащих являются немонетарные методы.

Существует несколько зарекомендовавших себя способов немонетарного стимулирования работников:

- простые слова благодарности;
- поздравления сотрудников с днем рождения и вручение подарков;
- организация различных образовательных процессов, спортивных соревнований, корпоративных праздников с учетом пожеланий персонала;
- официальное поздравление сотрудника с увеличением его стажа государственной еще на один год;
- грамотно организованная профадаптация новых специалистов;
- награждение различными грамотами;
- присвоение званий (например, «Лучший работник года»);
- размещение на доске почета фотографий лучших работников;
- вручение памятных сувениров, ценных подарков и прочее.

Немалую роль в повышении эффективности работы играет фактор «прозрачности» государственного органа. Чем полнее информированы специалисты

о состоянии дел в нем, чем лучше они ознакомлены со основными целями, тем с большей самоотдачей, как показывает практика, выполняют возложенные на них обязанности.

Законодательством закреплены основные государственные гарантии государственных служащих (ст. 52 Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ), часть которых до настоящего времени не реализуется, например - не принят специальный федеральный закон о медицинском страховании государственных служащих.

Вместе с тем, считаю необходимо предусмотреть ряд дополнительных гарантий:

- медицинского страхования государственных служащих и членов их семей;
- предоставление путевок на санаторно – курортное лечение;
- оплаты стоимости проезда к месту отдыха и обратно государственному служащему и членам его семьи.

Дополнительным методом формирования мотивации у госслужащего является профессиональный рост. Кадровые службы слабо используют планирование карьеры в качестве фактора мотивации государственного служащего. Многие чиновники не знают перспективы своей служебной деятельности. Это объясняется, во-первых, недостатками в работе с резервами кадров, во-вторых, несовпадением оценок, представлений госслужащего и государственного органа о потенциальных возможностях служащих и, наконец, как это ни парадоксально, нововведениями на государственной службе. Если в результате выборов в государственный орган приходит новый руководитель, он, как правило, приводит свою команду, вносит коррективы в структуру и персональный состав аппарата. И тогда надежды многих госслужащих на продвижение по службе остаются нереализованными. Особую актуальность в связи с этим приобретает проблема объективной оценки профессиональной деятельности служащих.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что в сфере государственной службы невозможно говорить о материальной мотивации, таким образом, немонетарные методы: профессиональный рост, дополнительные гарантии и компенсации, социальные льготы - становятся самыми существенными мотивирующими факторами.

Список литературы

1. Кижеватова В., Попов Г., Прудников М. Повышение уровня и качества жизни населения как управленческая задача // Власть. 2016. № 6.
2. Лобанов В.В. Модернизация государственного управления: проблемы и решения // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 2.
3. Прокофьев В. Двухлетние итоги развития государственной службы на основе реализации Указа Президента Российской Федерации // Государственная служба. 2014.

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОДВИЖЕНИЮ КАРЬЕРЫ БУДУЩЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

*Ветров В.В.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Исходя из ситуации в области государственной службы в России, можно сделать вывод, что причиной текучести кадров в системе российской госслужбы на начальном этапе построения карьеры служащего является отсутствие перспектив продвижения. Также практика показывает, что теоретический базис развития государственной службы в России значительно отличается от того, что происходит в действительности.

Например, аттестация, которую обязаны проходить все государственные служащие каждые три года, на практике может проводиться раз в пять лет. Виной тому деятельность кадровых служб государственных органов, которые не ставят приоритетным достижение действенного и целенаправленного управления карьерой госслужащих.

Одной из причин текучести кадров в системе российской гос-службы в самом начале карьеры служащего, по - видимому, является отсутствие перспектив продвижения. При этом на чиновников еще налагается ряд ограничений и запретов, в т.ч. невозможность заниматься финансовой деятельностью (если это влечет за собой конфликт интересов), вести свой бизнес и др. При невысоких зарплатах низшего и среднего звена служащих возможность карьерного роста была бы для данной социально - профессиональной группы чуть ли не единственным стимулом к продолжению служебной деятельности. Однако исследования показывают невысокую степень подвижности в высшем звене государственной службы в России. Стоит задуматься, как сделать российский чиновничество истинно «идеальной бюрократией». Этому точно не способствуют «застой» в высшем звене служащих и значительная текучесть кадров низшего звена.

Должное внимание необходимо уделять качественному отбору персонала, его оценке и развитию, повышению квалификации госслужащих, планированию их служебной карьеры. Также недооценивается важность официальных документов, ведь в них содержится теоретическая база кадровых технологий на госслужбе. Исходя из этого, руководство государственных органов проводит отбор к себе в рабочую команду сугубо тех людей, которые подходят ему по предпочтениям, не принимая во внимание теоретическую составляющую.

Для обеспечения эффективного развития карьеры государственных служащих необходимо мотивировать сотрудников посредством внедрения в их служебную деятельность определённых критериев профессионализма и показателей, соблюдение и достижение которых будет способствовать их эффективной работе. Одним из важнейших показателей считают профессиональную компетентность. Понятие «компетентность» включает в себя такие показатели, как знания и опыт

сотрудника, «осведомленность и способность государственного служащего к эффективному выполнению поставленных перед ним планов и задач» [1]. Также для продвижения карьеры госслужащего необходимо уметь творчески подходить к решению задач, крайне важна психологическая устойчивость и совместимость с выбранным родом деятельности, профессиональная преданность своему делу, высокий уровень мотивации на достижение высоких профессиональных результатов службы. В этом смысле полезным будет рассмотреть опыт зарубежных стран в организации госслужбы.

Проанализируем, как ведется наем сотрудников на службу в иностранных государствах и как строится их карьера [2].

Итак, первый сравниваемый аспект в госуправлении — набор сотрудников на службу. Имеется в виду способ назначения государственных служащих и особенности их отбора. Различия видны в том, кто проводит выбор претендентов на должность, сколько ступеней (этапов) этой «селекции», какова форма проведения кон -курса (если принята конкурсная система отбора) и каковы требования к кандидатам на поступление на службу.

Некоторые страны для найма госслужащих организовали специальные учреждения, службы (Англия, США, Швеция и др.), в иных наймах занимаются сами ведомства, учреждения, нуждающиеся в новых сотрудниках. Так, в США набором служащих занимаются специальные организации, одна из которых — Управление по руководству персоналом. Наем на госслужбу в США ведется на конкурсной основе с использованием отборочных экзаменов¹. Прием на работу в госструктуры здесь производится в 2 этапа. Сначала комиссия отбирает 3 кандидатов. Отбор может быть основан либо на тестах, либо — для высших должностей — на формальных сведениях об образовании и профессиональном стаже. Затем окончательный выбор в соответствии с про изведенным комиссией ранжированием кандидатов делает кадровый менеджер. Кроме экзаменов, для отбора для службы в США может использоваться и успешное прохождение обучения по программам, разработанным кадровой службой.

Продвижение карьеры госслужащего США осуществляется посредством оценки его профессиональных заслуг и способностей. То есть карьера американского госслужащего определяется временем прохождения службы и его собственными усилиями: существует автоматическое продвижение за выслугу лет и дополнительное продвижение за особые заслуги.

Рассмотрим английский опыт продвижения карьеры госслужащих. Нахождение на высших должностях госслужбы этой страны не должно превышать 4 лет. Важным элементом понятия «гражданский служащий» в Великобритании является то, что он рассматривается в качестве «слуги Короны» [3]. Основное отличие английской системы продвижения по службе - жесткость на всех уровнях. Госслужащие ограничены в возможности перехода из одного министерства в другое и из одной группы в другую. Стаж работы является главным критерием повышения.

В Великобритании набор на госслужбу также производится на конкурсной и контрактной основе. Но наем государственных служащих подразумевает использование не только экзаменов, но и собеседований. При этом набор англий-

ских чиновников осуществляют представители гражданского общества: комиссия по гражданской службе утверждает на должности старших гражданских служащих. Для высших руководителей возможны особые формы назначений, например: на срок не более 3 лет (временное назначение), на срок не более 1,5 лет (чрезвычайное назначение), в соответствии с профессионально квалификационными требованиями (карьерное назначение) и назначение на политические должности (некарьерное назначение).

Особенностью карьерного роста госслужащего в Канаде является этичность его поведения. Этот факт принципиально отличает канадскую систему госслужбы от остальных. Меритократичный характер швейцарской системы продвижения госслужащих объясняется тем, что служащим-швейцарцам необходимо сдавать квалификационный экзамен.

Япония, государство, в котором госуправление, как и многие другие сферы труда, основано на длительной работе сотрудника с медленным перемещением его в рамках данной организации.

В Японии существуют различные системы найма в зависимости от вида государственной службы. Японская служба делится на особую и обычную. К особой службе относятся судьи, чиновники управления обороны, члены академии наук, премьер министр, генеральный секретарь и их профессиональное окружение; остальные являются сотрудниками обычной службы. Для отбора на обычную службу используются экзамены; на работников же особой службы конкурсная система найма не распространяется⁵.

Как видно, наем на государственную службу имеет национальную специфику. Чаще всего назначение на должность служащего (впервые при поступлении на госслужбу) происходит на конкурсной основе и подразумевает проведение. Должность и размер жалования служащих ставятся в прямую зависимость от продолжительности непрерывного стажа [4].

На территориях национальных автономий Китая при найме на госслужбу приоритет отдается представителям национальных меньшинств. Для поступления на службу в учреждения провинциального уровня и выше необходим опыт работы не менее 2 лет на более низких уровнях государственной службы. Экзаменационный отбор не проходят кандидаты на руководящие должности (но в данном случае речь идет уже о карьере, а не о найме на службу).

Для того чтобы исключить возможность продвижения китайских госслужащих через налаживание теплых отношений с начальством, используются итоги их годичной аттестации. Повышение ранга служащих в Китае производится на основе специального теста для кандидатов на повышение и с учетом соответствия требованиям должности. Содержание экзаменов для госслужащих в Китае сегодня базируется на выявлении пяти ключевых требований: высокой морали, профессионального умения, трудолюбия, эффективности и честности [5]. Необходимо отметить, что существует открытая и закрытая система карьеры на госслужбе.

В Индии при приеме госслужащих, кроме экзаменационной, существует и система рекомендаций Индийской административной службы. Отбор по рекомендации отделения такой службы используется примерно в одной четверти всех случаев найма.

Индийская система продвижения по карьерной лестнице в государственных органах власти базируется на аттестации служащих. Но несмотря на это положение, некоторые учреждения (центральный секретариат и центральные организации, например, в налоговой, таможенной, почтовой сферах) создают собственные механизмы и процедуры подбора кадров.

В Турции при приеме на работу госслужащие, так же как и в США, проходят 2 этапа отбора. Однако в данном случае это отбор внешний и внутренний. На 1 й ступени отбора применяется стандартизированный экзамен (единый государственный экзамен для госслужащих), в некоторых случаях - экзамен на знание иностранного языка⁹. Вторая ступень — отбор внутренний: экзамены определенного ведомства (устные или письменные) и собеседования.

В Швеции сотрудников коллегии административного органа и высших должностных лиц управлений назначает правительство. Остальные служащие управления назначаются данной коллегией.

При найме госслужащих в Швейцарии учитываются профессиональные знания и умения, готовность качественно исполнять должностные обязанности. Отдельно оценивается политическая культура и мировоззрение служащего. Считается, что ярко выраженная политическая ангажированность кандидата на должность может причинить вред публичным интересам.

На ряд должностей немецкой бюрократии (например, на должности федеральных государственных служащих) назначение производит президент страны; набор итальянских служащих высокого уровня также осуществляет политическое руководство страны.

В Великобритании отдельные должности госслужбы тоже находятся на особом контроле, но не у политиков, а у представителей гражданского общества: комиссия по гражданской службе, как упомянуто выше, назначает кандидатов на должности старших гражданских служащих.

Согласно французскому праву, при найме служащих используется конкурсная система. Она реализуется в виде экзаменов (или тестов) и в виде создания списков претендентов на должность⁴. Кандидатов отбирает комиссия (жюри), которая оценивает заслуги претендентов на должность. Этот конкурс бывает внешним (в нем чиновники не участвуют), внутренним (участвуют только чиновники) и смешанным (участвуют и те и другие). Чаще бывает третий вариант. Внутренний конкурс относится уже не к найму, а к профессиональному продвижению. В функции жюри не входит назначение на должность, оно только рекомендует на должность, а также назначает орган или лицо, объявившее конкурс.

Французы, желающие стать госслужащими, проходят специальное обучение. Для подготовки кадров госслужбы во Франции существует ряд специализированных учебных заведений; успешная сдача экзаменов в них позволяет выбрать желаемую должность на государственной службе.

В России наем производится по результатам конкурса. Данный конкурс оценивает профессиональный и квалификационный уровень соискателей должности госслужащего.

Таким образом, популярен, как видим, конкурсный отбор кандидатов в госслужащие (Франция, Англия, США, Германия, Япония, Россия и др.). Чаще всего это экзамены (устные и письменные, в т.ч. тесты), реже используется формальный подход, учитывающий официальное, документально зафиксированное образование (США) и рекомендации с предыдущего места работы в госорганах (Индия). Некоторые должности, особенно высшие, могут находиться на контроле политического руководства страны (во Франции, Швеции, Финляндии, Дании, Германии, Италии и др.).

Другой анализируемый нами аспект гос службы — карьерное продвижение.

Обычно все критерии повышения по службе делят на 2 группы, которые противопоставляют друг другу: продвижение по заслугам или профессиональным качествам (меритократические критерии) и продвижение благодаря преданности руководству (лояльностные критерии).

Лояльность руководству, безусловно, не выступает официальным критерием карьерного роста сотрудников государственных органов, этот критерий возникает стихийно и может учитываться в совокупности с иными характеристиками госслужащего. Иногда лояльность непосредственному руководителю «заменяется» преданностью высшей власти в стране и выступает официальным критерием отбора кандидатов. Например, во Франции назначение на высшие должности происходит при наличии лояльности действующему правительству страны, что объяснимо с точки зрения необходимости проведения определенного политического курса страны.

Повышение по службе французского чиновника может производиться как по рангу, так и по классу. Повышение класса возможно благодаря стажу, выслуге лет, ускорить это повышение могут позитивные оценки служащего (при этом негативные — не могут это повышение отсрочить). В случае если служащий находится в определенном классе максимальный срок (назначенное число лет), то его перевод в следующий класс осуществляется автоматически. Для повышения ранга выслуга лет — лишь одно из условий наряду с профессиональным экзаменом, конкурсным отбором и зачислением в список чиновников, представленных к повышению.

Карьера госслужащего США зависит от оценки его профессиональных заслуг и способностей⁵, иными словами, продвижение происходит по меритократическим критериям. В целом карьера американского госслужащего зависит от времени прохождения службы и от его усилий: существует автоматическое продвижение за выслугу лет и дополнительное продвижение за особые заслуги.

Интересен английский опыт трудовых перемещений госслужащих. Нахождение на высших должностях госслужбы этой страны не должно превышать 4 лет. Так существующая система Великобритании обеспечивает необходимый уровень ротации кадров. Осуществляется это за счет подготовки специалистов «широкого профиля» — гибких, компетентных и эрудированных.

Для успешного продвижения по карьерной лестнице, значимыми могут являться профессиональные компетенции, личностные качества служащего и даже этичность его поведения. Если же используется конкурсная система, то суще-

ствуют различные пути её проведения: аттестации, экзамены, тесты. Рассмотрев различные механизмы организации государственной службы за рубежом можно сделать ряд выводов. Основой государственной службы демократических государств является меритократия – система, основанная на личных заслугах государственного служащего, включающая в себя такие элементы, как обязательный конкурсный отбор при поступлении и продвижении по госслужбе [6].

Так как российский госслужащий обязан регулярно проходить аттестацию и повышение квалификации, то их результаты могут учитываться и при рассмотрении кандидатов на повышение в должности. Но зачастую, свободные вакансии на ту или иную должность могут отсутствовать, что существенно будет тормозить процесс вертикальной мобильности. Исходя из этого, для государственных служащих должна существовать возможность горизонтального перемещения. Есть такие страны, в которых данная практика применяется даже принудительно, например, как в Японии.

Качество подготовки будущих управленцев особенно важно в осуществлении государственного управления. Механизм подготовки кадров, нацеленный не на узкую специализацию, а на развитие специалиста широкого профиля (такая система, например, традиционно существует в Англии) предполагает осуществление постоянной ротации служащих в организации. Так, чтобы стать эффективным руководителем в государственном управлении, необходимо пройти службу с самого низа до руководящей должности и тем самым познать специфику работы на каждом уровне учреждения.

Таким образом, опыт зарубежных стран в развитии государственной службы в России может оказаться весьма полезным, особенно, как видно из сказанного выше, в вопросах организации найма работников госуправления и их продвижения по службе.

Для карьерного роста важными могут оказаться профессиональные характеристики, личностные качества служащего и даже этичность его поведения. В случае использования конкурсной системы сбор информации для построения трудовой карьеры чиновников может происходить разными способами: путем проведения аттестаций, экзаменов, тестов.

Из анализа механизмов организации государственной службы за рубежом можно сделать ряд выводов. Поскольку госслужащий в России обязан регулярно проходить аттестацию и повышение квалификации, то их результаты можно дополнительно учитывать и при рассмотрении кандидатов на повышение в должности. Однако отсутствие свободных вакансий может остановить процесс вертикальной мобильности. Поэтому в случае отсутствия возможности повышения по службе для желающих должна существовать возможность горизонтального перемещения. В некоторых странах такая практика существует, в Японии она применяется даже не добровольно, а принудительно.

Важную роль в работе государственного управления играет и качество подготовки специалистов для госслужбы. Система подготовки кадров, ориентированная не на узкую специализацию, а на формирование специалиста широкого профиля (такая система, например, традиционно существует в Англии) позволяет

осуществлять постоянную ротацию служащих в организации, пройти службу с самого низа до руководящей должности и тем самым познать специфику работы на каждом уровне учреждения, что может стать для руководителя залогом эффективного управления.

Таким образом, при реформировании государственной службы в России может оказаться небесполезным опыт зарубежных стран, особенно, как видно из сказанного выше, в вопросах организации найма работников госуправления и их продвижения по службе.

Список литературы

1. Турняк К.В., Шакина М.А. Модели профессиональных компетенций работников государственного и муниципального управления в условиях нового государственного менеджмента: отечественный и зарубежный опыт // ARS ADMINISTRANDI. 2012. № 4.

2. Лазукова Е. А. Наем и карьера государственных служащих//Власть-2013.

3. Шибанова А.И. Сравнительный анализ государственной гражданской службы в российской федерации и зарубежных странах// «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №11 2017;

4. Кривцова М.К, Подзорова М.А, Богатырев Е.Д. Отечественный и зарубежный опыт карьерного продвижения государственных гражданских служащих// Theoretical & applied science, 2013 №11(7);

5. Кулешова Н.С., Лун ХАО. Особенности трансформации государственной службы Китая в новых экономических условиях// Вестник ТГУ, выпуск 4 (144), 2015;

6. Суворов А.А. Зарубежная практика профессионально-должностного роста государственных гражданских служащих//Вестник университета №10, 2016.

Государственное и муниципальное управление зарубежных стран // <http://www.gmu-countries.ru/> (дата обращения 23.12.2012)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Виноградова Светлана Павловна

Становление России в качестве полноправного члена мирового экономического сообщества предполагает вовлечение ее в мировые хозяйственные процессы. Однако, даже получая доступ к зарубежным рынкам, отечественные предприятия оказываются неконкурентоспособными из-за отсутствия опыта, неурегулированности законодательства, неустойчивости хозяйственных связей. Ситуация осложняется тем, что бизнес теряет свои позиции на национальных рынках, из-за прихода туда иностранных компаний, которые имеют соответствующий опыт, финансовые ресурсы и другие возможности. Даже в условиях введения некоторых элементов протекционизма в государственной политике в отношении бизнеса существует множество проблем финансово-экономической устойчивости предприятий на рынке. В такой ситуации особую актуальность приобретает исследование проблем конкурентоспособности, и, в первую очередь, вопросов взаимоотношений государства и предприятия, как основы обеспечения конкурентных возможностей экономики.

Вопрос конкурентоспособности не является новым для экономической науки. Этой проблеме посвящено достаточное количество работ известных отечественных и зарубежных ученых. Так, в работе П.В. Старцева отмечается необходимость стимулирования научно-технической деятельности страны, как предпосылки обеспечения ее конкурентоспособности. Автор определяет, что «инвестиционный климат необходимо создавать, прежде всего, на уровне государства», затем – региона, предприятия. С.В. Емельянов выделяют четыре направления поддержки конкурентных преимуществ национальных производителей: поддержка ресурсных, технологических инновационных и информационных преимуществ.

Комплексное исследование проблем конкурентоспособности проводит М.И. Гельвановский, который всю совокупность конкурентных преимуществ национальной экономики условно объединяет в три группы:

- 1) ресурсные – владение ресурсами особого качества или количества;
- 2) операционные – характеристика степени или эффективности использования имеющихся ресурсов;
- 3) стратегические – наличие определенной стратегии развития и ее качество.

Конкурентоспособность предприятий национального базирования, производящих товары и услуги, определяет и поддерживает своей коммерческой деятельностью государственный бюджет страны.

Конкурентоспособность функционирования всей совокупности государственных и общественных институтов, обеспечивающих согласованность работы всего хозяйственного организма страны, а также его эффективное взаимодействие с другими странами, создает условия для положительной экономической динамики и социальной стабильности и позволяет предприятиям работать с максимальной эффективностью, как об этом, например, пишет М.В. Спирина. На каждом из

указанных уровней формируется разный смысл самого процесса конкуренции и круг факторов, формирующих конкурентоспособность.

Факторы конкурентных возможностей страны являются детерминантами конкурентоспособности субъектов мезо- и микроуровня. Страна, обладающая высоким конкурентным возможностями, создает для предприятий дополнительные источники формирования конкурентных преимуществ в виде международного престижа, эффективной государственной политики и тому подобное. В то же время конкурентный потенциал национальной экономики определяется конкурентоспособностью субъектов низших уровней иерархии. Само предприятие с учетом внешних обстоятельств и собственных возможностей определяет стратегию продвижения и сбыта товаров и услуг, создает условия для их успешной реализации потребителям, выступает ключевым элементом формирования конкурентных возможностей отрасли, региона и экономики страны в целом. Поэтому возможность страны занять достойное место в глобальной экономике, прежде всего, зависит от возможностей ее предприятий занять (удержать) достойные места на мировых товарных и финансовых рынках. Таким образом, конкурентоспособность страны – это лишь наличие условий, то есть возможностей, которые еще только должны быть использованы субъектами рынка. Она скорее выступает интегрированным показателем развития действующих на ее территории предприятий, а также эффективности функционирования государственных структур по обеспечению условий конкуренции. Следовательно, решение проблемы обеспечения конкурентоспособности страны следует начинать с низших уровней. Комплексный подход к решению проблем требует обеспечения взаимодействия государства и предприятия на всех уровнях конкурентоспособности. Традиционно сюда включают: разработку устойчивой нормативно – правовой базы, создание благоприятного инвестиционного климата, формирование эффективной конкурентной политики, стимулирование инновационной деятельности, упрощения барьеров для создания и ведения бизнеса. Однако роль государства в упомянутом контексте должна заключаться и в другом.

Возможности государства по поддержке конкурентоспособности собственных предприятий должны лежать не столько в сфере регулирования отраслевой структуры экономики, сколько в сфере регулирования условий воспроизводства их конкурентных преимуществ на внешних рынках независимо от отраслевой принадлежности.

К основным направлениям национальной стратегии обеспечения конкурентоспособности отечественного бизнеса можно отнести следующие: 1) поддержка информационных преимуществ предприятий путем создания информационных центров (где должна накапливаться информация об инфраструктуре, уровне развития, конкретным параметрам отдельных рынков, количестве и направлении межгосударственных соглашений), создание ячеек юридической поддержки, консультативных центров, в стране и за рубежом (в целях содействия налаживанию бизнеса в других странах, создание условий для его адаптации);

2) создание организационных условий, путем формирования двусторонних соглашений о сотрудничестве в сфере контроля за соблюдением конкурентного

законодательства с целью снижения организационных барьеров вхождения отечественных предприятий на рынки других стран;

3) поддержка инновационных преимуществ предприятий путем совершенствования нормативно-правовой базы по охране интеллектуальной собственности и передачи технологий, реализации целевых комплексных программ, концентрации научных и капиталоемких производств внутри страны;

4) создание экономических условий для воспроизводства конкурентных возможностей предприятий путем использования инструментов кредитноденежной и бюджетно-финансовой политики государства с целью создания благоприятной макроэкономической обстановки, усиление стимулов к научнотехнической деятельности, привлечения капиталов западных инвесторов и мобилизации средств внутри страны.

Список литературы

1. Гельвановский М.И. Национально-государственная стратегия конкурентоспособности как основа промышленной политики России // Россия и современный мир. – 2006. – №3. – С. 118-128.

2. Емельянов С.В. Международная конкурентоспособность американских производителей: политика правительства и конкурентные преимущества фирм // Вестник МГУ. Сер. Экономика. – 2006. – №6. – С. 60-73.

3. Спирина М.В. Стратегия управления конкурентоспособностью предприятия // Актуальные проблемы экономики.– 2004.–№ 8.

4. Старцев П.В. Анализ подходов к сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентное преимущество» // Российское предпринимательство. — 2014. — № 16 (262). — С. 4-15.

5. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – Москва: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.

АНАЛИТИКА, НО НЕ СТАТИСТИКА, РАЗВИВАЕТ НХЛ

Григорян Д.Р.

Осенью 1917 года «Монреаль Уондерерс» и «Торонто Арена» сыграли первую игру в НХЛ; и когда этот спорт и его самая соревновательная лига только зарождались, передачи вперед еще не были узаконены.

Каждый июнь руководители и обозреватели воспевают традиции, которые делают хоккей тем, чем он является: линия рукопожатия, страсть и боль игроков, Кубок Стэнли.

Что действительно превратило хоккей в волнующую спортивную и процветающую индустрию, тем не менее, это его способность адаптироваться, сочетая игровые концепции европейского футбола с бурным атлетизмом регби и структурой и тактическими учениями лакросса.

Эволюция продолжается и до сих пор, когда в отделы хоккейных операций и спортивные отделы нескольких команд назначаются специалисты по аналитике, как, к примеру, Кайл Дубас был назначен помощником генерального директора «Торонто Мейпл Ливз».

Такое развитие событий говорит о том, что хоккей, возможно, находится в процессе усвоения самого важного урока: «Если бы мы еще не делали это так, разве мы бы не начали?»

Именно этот вопрос Пол Деподеста задал Билли Бину, архитектору состава «Oakland Aces», когда они встретились. Руководствовался ли процесс Билли Бина принципами точности и эффективности или же все-таки общепринятыми традициями?

Для Бина, который скоро столкнулся с потерей трех свободных агентов, этот вопрос произвел фурор. Менее чем через три года после того, как он и Деподеста объединили свои силы, «Aces» образца 2002 года выиграла 20 игр подряд, поставив рекорд Американской лиги. Несмотря на то, что у него клуба была самая низкая зарплатная ведомость в бейсболе, Окленд повторил рекорд и лучших и богатейших клубов в лиге.

Бин и Деподеста совершили революцию в бейсболе этими достижениями. Теперь, более пятнадцати лет спустя, хоккей сталкивается с аналогичным переломным моментом.

Была попытка дистанцировать спорт от «философии Moneyball», изложенной в книге Майкла Льюиса «Moneyball: искусство побеждать в нечестной игре». Хоккейные инсайдеры предполагают, что статистика пригодна только для более медленных игр, которые длятся от остановки до остановки. Но «Moneyball» не был о продвинутой статистике или даже о деньгах; речь в книге шла о том, чтобы думать по-другому, задавать вопросы и никогда не быть довольным тем, чтобы делать так, как все всегда делали. «На таком жестком рынке талантов вам нужно было выйти за рамки традиционных способов мышления», – сказал хоккейный исполнительный директор Майк Джиллис Брюсу Доубиггину в книге «Ice Storm: The Rise and fall of the Greatest Vancouver Canucks Team Ever».

Джиллис был генеральным менеджером «Canucks», когда они достигли финала Кубка Стэнли 2011 года.

«В хоккее люди не хотят выходить за рамки своего опыта, чтобы найти новые решения», – сказал он. «Некоторые хоккеисты отказались от «Moneyball», потому что Окленд никогда не выигрывал, используя его. Но «Aces» были небольшой командой, и когда они научили больших парней, как это работает, философия и принципы «Moneyball», их преимущество исчезло. «Red Sox» действительно принял эти принципы и выиграл две Мировые серии.

Принципы «Moneyball» применимы к хоккею так же, как и к любому другому виду спорта, и для того, чтобы претендовать на понимание игры, руководители должны быть готовы взглянуть на нее со всех сторон. Вот где аналитика и вступает в игру. Готовность отказаться от предвзятых представлений, которые не выдерживают строгого контроля, наблюдения и исследования, уже играет роль в разделении наиболее успешных команд от остальных.

Первый шаг в освоении аналитики — это понять ее и принять. Только с этой базой могут быть оценены заблуждения и предубеждения, которые искажают принятие решений хоккея на самом высоком уровне.

Аналитика, но не статистика

В прошлом сезоне во время трансляции «Хоккейной ночи в Канаде», когда «Эдмонтон Ойлерз» проиграли Ванкуверу 6:2, аналитик Гленн Хили прокомментировал выступление «Ойлерз» таким образом, который отражает мнение фанатов спорта о движении аналитиков.

«Когда вы смотрите на статистику, каждая цифра в ней была в пользу Эдмонтона», – сказал Хили, который играл вратаря в НХЛ более десяти лет. «Вбрасывания, к примеру, они были лучше во вбрасываниях. Они были лучше по части силовых приемов. У них было больше заблокированных бросков. Но они даже не были в игре».

Кажется, среди тех, кто против использования аналитики, существует идея, что слова Хили представляют недостаток в практике, что те, кто верит в аналитику, считают, что сложение чисел в графах статистических выкладок должно привести к победе в игре, как в викторине седьмого класса по математике.

В этом случае Хили спорил против карикатуры аналитики, против предубеждения. Существует принципиальная разница между статистикой и аналитикой.

Владение шайбой

Броски – лучший способ измерения времени владения шайбой. Не все броски созданы равными, но хорошие команды создают больше бросков и шансов, чем их противники, процесс, который гораздо менее подвержен отклонениям, чем фактический результат. Команды с лучшими дифференциалами попыток броска при равной силе имеют тенденцию выступать лучше всего в регулярном сезоне и в плей-офф Кубка Стэнли.

Статистика – это просто часть данных. Акулы Сан-Хосе, победившие Королей Лос-Анджелеса 2-1, это статистика. Тайлер Сегин забил свой 20-й гол, чтобы поднять «Даллас Старз» в серии 4-3, это статистика. Статистика может быть

чем угодно, и поэтому, как говорится, статистикой можно манипулировать, чтобы она соответствовала любому описанию. Аналитика отличается – это изучение статистики для того, чтобы найти смысл. Аналитики ищут воспроизводимые образцы и примеры действий или бездействий в больших выборках, которые освещают важные уроки об игре. «Если [метрика] постоянна во времени, то это надежный показатель мастерства», – сказал А.С. Томас, соучредитель популярного сайта War-On-Ice по расширенной статистике.

Любой аналитик скажет, что выступление игрока по четвергам в марте или разделение команды на домашние и дорожные игры в значительной степени бессмысленно. Следовательно, злоупотребление статистикой является плохой аналитикой, так же как вырывание цитаты игрока из контекста является плохой журналистикой. «Чтобы аналитик мог предположить, что метрика имеет ценность, мы должны уметь объяснить, как или почему она связана с желаемыми результатами, в основном с целями за или против», – сказал аналитик Sportsnet.ca Стивен Бёрч. «Как только мы сможем определить, как это связано с победой, мы должны показать, что в ней описывается что-то значимое, что это относительно сильно связано с целями / победами».

Силовые приемы являются ярким примером статистики, лежащей на разделительной линии. Пуристы ссылаются на данный показатель, как на нечто чрезвычайно важное в игре; аналитики оспаривают его важность. Чтобы оценить свои претензии и сомнения, аналитики проверяют каждое число под пристальным вниманием. Что такое силовой прием? Как это отслеживается? Правда ли, что исторически больше силовых приемов, созданных командой, привело к большему количеству побед? Есть ли проблемы со статистикой?

Как оказалось, силовые приемы - ненадежная метрика. Команда, которая владеет шайбой больше всего времени, имеет меньше возможностей создать силовой прием. В конечном счете, между силовыми приемами и победами очень мало корреляции. Силовой прием – это пример элемента игры, который может оказать влияние, а также статистика, которая, как показали аналитики, вводит в заблуждение.

Аналитики и не аналитики находятся на одной стороне в борьбе против злоупотребления статистикой. Есть много цифр, но если статистика не является истинным показателем эффективности или в больших выборках имеет тенденцию предсказывать будущий успех, это может привести к дезинформации. Не думая аналитически, почти невозможно определить, какие цифры важны, а какие - шум.

Концепция хаоса

Вера в аналитику невозможна или крайне трудна без фундаментального понимания метафизики, связанной со спортом. Большинство обывателей хоккей рассматривается как исключительно детерминированная сущность: условия, которые приводят к каждому событию в игре, диктуются детерминистической теорией, и такие условия не могли привести ни к какому другому результату. Другими словами, результат игры является продуктом физических проявлений, которые не зависят от прошлых или будущих игр.

Входы в зону

Ручное слежение за играми обнаружило свидетельства против использования метода «бросай и гони» в качестве основной стратегии. Контролируемые проникновения в зону приводят в среднем к вдвое большему количеству попыток бросков, чем метод «бросай и гони».

Под строго детерминистическим взглядом, победа является единственным показателем, который имеет значение, потому что каждая игра - чистый лист, и в новых условиях каждый может победить кого-угодно, и все возможно. Как комментаторы часто заявляют в начале важной игры, «выбросьте проценты из окна прямо здесь и сейчас». Детерминистическая логика сохраняется в хоккейной игре. Хоккей является детерминированным; каждая игра - это новая возможность для достижения успеха в постоянно меняющихся условиях. Но спорт не является исключительно детерминированным, и это является ключом к разногласиям между аналитиками и пуристами, между теми, кто играл в игру на высоком уровне, и теми, чей опыт лежит в количественных областях.

Рассмотрим игру в Техасский Холдем, форму покера, в которой игроки комбинируют закрытые и открытые карты, чтобы сформировать наилучшую возможную комбинацию, делая ставки по пути. На первый взгляд, Холдем очень не похож на хоккей, потому что строится вокруг расчета шансов и вероятностей. Игрок оценивает свои шансы на выигрыш конкретной руки на основе доступной информации и делает соответствующие ставки.

Игра носит вероятностный характер; в долгосрочной перспективе эти вероятности подтверждаются. Даже если игрок видит, что его фулл-хаус побежден стрит-флешем в одном случае, он должен сделать ставку на выигрыш фулл-хауса в следующий раз. Казалось бы, что хоккей и покер являются метафизически противоположными - один детерминированный, другой вероятностный - но с этой точкой зрения есть проблема.

Покер является примером игры, которая является детерминированной и вероятностной. Результат каждой руки зависит от физического процесса перетасовки, но, поскольку никто из игроков не знает результат этого процесса заранее, игра - вероятностная. Хоккей во многом такой же. Когда нападающий «Вашингтон Кэпиталз» Александр Овечкин решает совершить бросок в течение игры в большинстве или же отдать пас «на пятак», он должен принять во внимание ряд факторов. Время его разбега, направление его удара, вес паса и текстура льда в абсолютном выражении решают, как закончится его бросок.

Если шайба не будет забита, критики будут утверждать, что это потому, что он сделал что-то не так. Если он решит отдать передачу, но атаку застопорится, они спросят, почему он не совершил бросок? Но то, что бросок не попал в ворота, во многом будет результатом дисперсии или, как это называется в метафизике, хаоса. Поскольку Овечкин не знает, как дисперсия повлияет на его выстрел (как колода будет перетасована), он должен доверять вероятностям; он должен совершить действие, которое, как он думает, даст его команде больше шансов забить шайбу.

В течение тысяч повторений эти вероятности будут оставаться постоянными. Вот почему лучшие бомбардиры в течение длительных периодов имеют тенденцию оставаться постоянными, но почему-то в отдельных играх или сезонах могут быть необъяснимые горячие и холодные полосы. Игроки будут принимать правильное решение в определенный момент времени, основываясь на своем хоккейном IQ, а их физические навыки позволят им обыгрывать, проходить, проверять, зачищать, отклонять и забивать в определенную долю времени. Но определение того, когда они могут делать эти действия успешно, в значительной степени находится вне их контроля.

Так что, да, каждая игра в большинстве - это новый шанс правильно сделать все мелочи, из которых и состоит хоккей, и забить критически важный гол, но только спустя достаточное количество этих шансов будет раскрыт настоящий талант группы, каким бы он ни был. Так что нет, никто не может выбросить проценты и цифры прямиком в окно.

Поклонники обычно думают об удаче в ее самой вопиющей форме: странный отскок, неудачный свисток судьи, сломанная клюшка. Вероятность, тем не менее, влияет на результат игры более критично, поэтому победа - не единственный показатель, который имеет значение. Хороший процесс в большом количестве игр приведет к наибольшему количеству побед. Хотя выиграть игру прямо сейчас, в настоящем, приятно, но иметь устойчивый и стабильный успех - означает ли это попадание в плей-офф Кубка Стэнли, четыре победы подряд или получение статуса хоккейной династии - это то, что нужно каждой команде и игроку. Эти успехи продиктованы накоплением вероятностей; команды, которые с наибольшей вероятностью выиграют больше игр, в конечном итоге выиграют большинство игр.

Случайность

Вероятностный аспект, который труднее всего понять, заключается в том, что результаты распределяются неравномерно.

Например, форвард команды из Оттавы Бобби Райан был исключен из олимпийской сборной США и из-за этого сильно расстроился и обиделся на руководство сборной.

Через пять недель после данного решения, предвзявшего Олимпиаду 2014 года в Сочи, Райан набрал семь очков в 17 играх, в результате чего комментаторы пришли к выводу, что Берк был прав, а Райан упустил возможность доказать, что руководитель ошибался.

Эффект изменения счета

Команды, которые проигрывают, как правило, бросают больше, чем команды, которые ведут в счете. Любая полезная статистика должна быть скорректирована для оценки в момент, когда она записана; в противном случае команды, которые проигрывают по ходу игры чаще остальных, будут выглядеть лучше, чем они есть.

Конечно, это был не первый раз, когда игрока критиковали за то, что он не может забить в течение продолжительного времени.

Когда у Apple iPod появилась возможность перемешивать песни, клиенты жаловались, что программное обеспечение должно быть сломано, потому что они продолжали получать две песни одного и того же исполнителя подряд или несколько подряд в одном и том же жанре. Они не думали, что встроенная случайность была и так достаточно «случайной».

В действительности, случайность «создает противоречиво плотные кластеры», и ум запрограммирован на чтение шаблонов, даже если их нет, как писал Алекс Беллос для Daily Mail. По словам лауреата Нобелевской премии психолога Даниэля Канемана, «мы понимаем предложения, пытаюсь сделать их правдой». Если есть вероятность причинно-следственной связи, мы, естественно, цепляемся за это объяснение.

В эксперименте, проведенном в университете в Барселоне, студентов попросили предсказать последовательность из пяти бросков монет. В результате один ученик был определен как предсказавший большинство бросков, а один - наименьший.

Членам аудитории сказали, что они будут либо делать ставку на студента, который был наименее успешным во втором раунде, либо они могли заплатить, чтобы ставить на студента, который сделал броски монеты лучше. Анонимно, 82 процента аудитории заплатили за то, чтобы сменить свой выбор на лучшего предсказателя бросков монеты. В простой игре, которая была так четко определена случайно, публика была одурочена случайностью.

В конце концов, студенты из Барселоны потеряли деньги, делая ставку на случайность, замаскированную под воспроизводимый успех. Стиву Джобсу пришлось изменить функцию iPod shuffle, чтобы она выдавала ложную случайность таким образом, чтобы успокоить своих клиентов. Бобби Райану пришлось обратиться к средствам массовой информации, чтобы оправдаться внезапной неспособностью забить, что было скорее результатом вероятности, чем вдруг упавшим уровнем его игры или квалификации.

Вероятность трудно уловить невооруженным глазом, потому что бросок в перекладину хоккейных ворот выглядит как нечто, что игрок может повторять каждый раз, когда сфокусирован.

У аналитики есть способы отличить вероятность свершения того или иного события от таланта, но неспособность распознать кластерную случайность в некоторых случаях приводила к одним из самых больших ошибок менеджмента в истории хоккея. Осторожность в отношении хаотичных концепций может дать команде множество побед в сезоне. Неспособность же распознавать случайность может стоить миллионы долларов.

Просмотр матчей

Со времен, когда Билл Джеймс опубликовал свой первый «Бейсбольный конспект» в 1977 году, пуристы обвиняли аналитиков в том, что они не следят за играми, предполагая, что они рассматривают электронную таблицу как рукопись, а удовольствие, получаемое от спорта, извлекается только из расчетов. По большому счету, это не может быть дальше от истины.

Огромное количество самого передового анализа в хоккее было зафиксировано путем многократного просмотра игровой записи матча и отслеживания метрик в попытке понять, что же все-таки происходит на льду. Но есть и причины, по которым только просмотра игр недостаточно, и почему одна только традиционная разведка имеет недостатки.

Первая проблема в том, что никто не может смотреть каждую игру. Даже с невероятно плотным графиком, скаут мог видеть около 300 игр в год.

Генеральный менеджер или тренер будут следить в основном за играми своей команды, видя в результате фрагменты игры других хоккеистов. Аналитика позволяет достигать уровня понимания команды или игрока, который нельзя получить из разовых, случайных просмотров матчей.

Цифры могут видеть и показывать каждую игру и дают лучшее представление о том, как работает определенная команда или игрок, чем слухи. Чем больше доступных статистических данных и чем лучше эти статистические данные для измерения ценности, тем лучше понимание. Вот почему некоторые расширенные статистические данные лучше, чем голы, голевые передачи, плюс-минус и тому подобное. Они приближают вас к всеобъемлющему пониманию игры в спорте, который обычно определяется выборочным просмотром. Расширенная статистика обеспечивает более точное понимание более широкой игры.

Бину был задан вопрос о доверии экспертному подходу, наблюдению за играми своими глазами, и он ответил: «Идея, что я доверяю своим глазам больше, чем статистике, я не покупаю, потому что я видел, как фокусники вытаскивали кроликов из шляп, и я просто знаю, что кролик не там». Спорт явно отличается от магических трюков, потому что игроки не собираются обманывать зрителя на каждом шагу, но во время любой игры происходит так много всего, что присутствует подобный эффект. «Глазного теста недостаточно для анализа быстро развивающейся игры, такой как хоккей», - сказал Берч. «Просто слишком много происходит в слишком быстром темпе, чтобы любой человек мог легко отследить и сохранить информацию, которую они видят, в памяти».

Темпы хоккея затрудняют численный анализ, проводимый нашим мозгом, по сравнению с бейсболом, но это не делает ни один из методов менее актуальным. Это просто означает, что с каждым нужно обращаться с большим вниманием и осторожностью.

Наблюдение за игрой может дать нам информацию, но она в одиночку не может привести нас к победе. Наши предвзятые представления, предубеждения и неспособность уловить все, что происходит, делают экспертный анализ несовершенным как средство оценки производительности и эффективности игроков или команд. Должен существовать объективный слой. Это то, что обеспечивает аналитика.

Поиск ответов

Топ-3 игрока, набравших больше всего очков по метрике Корси в сезоне 2013-14 играли за Лос-Анджелес «Кингз». Именно эта команда и взяла кубок Стенли.

Примерно в то время, когда команда Бина в Окленде становилась претендентом на титул бейсбольной лиги, хоккейная волна аналитики начала формироваться в разделе блогов, таких как «Irreverent Oiler Fans». Страстные поклонники, которые понимали аналитические принципы, искали области игры, которые наиболее сильно связаны с победой, пытаясь отсеять дисперсию или хаос, которые омрачали принятие решений и анализ на самых высоких уровнях. Они обнаружили, что дифференциалы попыток броска с размером выборки, который накапливался намного быстрее, чем плюс/минус голов или регулярных бросков, были в состоянии сделать это. Это привело к созданию Corsi, метрики, которая проникла в основные средства массовой информации и фронт-офисы, и на «NHL.com». Они обнаружили, что нехарактерно высокий или низкий процент бросков и отражений, даже в течение всего сезона, не являются устойчивыми для игроков или команд. Таким образом, сложение их и сравнение их числа с прошлыми результатами команды или средними показателями лиги может послужить достойным показателем вероятности. Это стало известно как «PDO», который называется «SPSV%» на «NHL.com».

Несколько из этих первооткрывателей, в том числе Тим Барнс («Кэпиталз»), Тайлер Деллоу («Ойлерз») и Санни Мехта («Нью-Джерси Девилз»), теперь работают в командах НХЛ. Они находят способы учесть те части игры, которые пропускаются метриками владения шайбой, такие как «Попытки совершения броска», и примирить вновь обретенную важность входов в зоны с такими проблемами, как несовершенная запись данных, изменение среды и шум.

Расстановка игроков

Анализ того, где игроки начинают свое движение после остановок в игре, также известное как «зона старта», может помочь в определении того, как эти игроки влияют на владение шайбой, и предоставить главному тренеру пищу для размышлений над стратегией на игру.

Для некоторых команд это означало радикальные систематические изменения. «Миннесота Уайлд» прошла путь от бегемота в «ловушках и погонях» в нейтральных зонах, продвигая контролируемые входы и ускоряя игру, что привело к значительному улучшению всех показателей, и это была команда, которая совсем недавно славилась ужасными голкиперами и отвратительными специальными бригадами.

Для других это означало развитие структуры и изменения в составах. «Мейпл Ливз» отказались от физически крепких и сильных игроков, как Колтон Орр и Фрезер Макларен, и подписали недооцененных новичков в лице Даниэля Винника и Майка Санторелли этим летом. Санторелли был продан в «Нэшвилл Предаторз» на прошлой неделе.

В конечном счете, оценка аналитики по краткосрочным результатам недавних новообращенных в этот новый путь является оскорблением самого аналитического процесса. Аналитика не волшебная палочка, коей не являются и новый генеральный менеджер или выбор первого раунда в драфте НХЛ.

«Поскольку в этом участвуют цифры, существует мнение, что статистические прогнозы должны достигать идеальной точности», – сказал Роб

Воллман, обозреватель «ESPN Insider» и автор «Hockey Abstract». «Но результаты нужно сравнивать с традиционным анализом».

Другими словами, аналитики не пытаются избавиться от непредсказуемости в спорте, но пытаются улучшить оценочные практики.

Принятие аналитического мышления в мире и спорте с ограничением зарплатного фонда не может преодолеть проблемы, создаваемые плохой командой, но извлекая небольшую часть пользы из каждого игрока и ситуации посредством оптимального подхода и рационализации, а затем работая над улучшением, приобретая недооцененных игроков и избегая дорогостоящих ошибок, - это способ, которым команда может проложить путь к успешному будущему.

«[Аналитика] - это эффективное принятие решений с высокой наградой», - сказал Томас, основатель War-On-Ice. «Если найм кого-либо за 100 000 долларов США прямо сейчас может дать вам экономию при подписании свободного агента в размере миллиона долларов, - такие специалисты тут же окупятся».

Этим летом генеральный директор «Даллас Старз» Джим Нилл сказал Трэвису Йосту из «TSN.ca»: «Мы все стараемся улучшить ситуацию на 3-5 процентов. НХЛ - мир с ограничениями, и мы ограничены. Мы всегда ищем новый путь».

Команда может выиграть без аналитики, и многие из них проиграют, используя ее, но дополнительная информация и изученный процесс дают больше шансов на успех. По мере улучшения метрик счета и изменения отношения к аналитике это станет более очевидным.

Думать иначе

Аналитика заставила хоккейных руководителей, журналистов и болельщиков задать тот же вопрос, который Дедодеста задал Бину перед тем, как присоединиться к нему в Окленде, и они ускорили массовый сдвиг в том, как команды ведут бизнес.

Вместо того, чтобы доверять исключительно экспертному взгляду и мнению, осуждать игроков за неудачу в небольших выборках или клеймить игроков, как ленивых или загадочных, на основании их репутации или слухов, аналитика предоставила возможность тщательно исследовать процесс принятия решений и избегать этих предубеждений. Отказаться от аналитики означает довериться устаревшему методу оценки и использовать неэффективную деловую практику.

«Хоккейная аналитика – это просто объективный анализ хоккея», - сказал Воллман. «Команды привлекают посторонних хоккею людей, аналитиков, чтобы бросить вызов [общепринятому мнению], и у них появляется возможность получить преимущество».

НХЛ экспериментировала с компанией «SportVision», чтобы работать над усовершенствованным отслеживанием игроков с помощью микрочипов, размещенных в шайбах и майках, что может привести к целому новому миру данных для анализа.

Так называемое «лето аналитики» не является началом аналитического принятия информации в хоккее; аналитика уже использовалась в течение

некоторого времени. Это недвусмысленно доказывает, что прогрессивное мышление Бина приходит и в хоккей.

Если 28-летний бывший специалист по спортивному менеджменту, профессор университетской статистики и практикующий юрист - ни один из которых не играл в профессиональный хоккей - могут успешно заменить давних руководителей, то для других новаторских мыслителей открыта дверь, чтобы последовать за ними на руководящие посты.

Руководители, журналисты и болельщики будут продолжать чтить традиции Кубка Стэнли, но будущее принесет новые вызовы командам, которые надеются выиграть его, и это хорошо. Дух эволюции, который выработал хоккей, которым мы наслаждаемся, остается живым до тех пор, пока на трибунах есть болельщики.

Список литературы

1. Corsi? PDO? Explaining some of hockey's analytics terms; <https://www.sportsnet.ca/hockey/nhl/corsi-pdo-explaining-hockeys-analytics-terms/>

2. NHL Analytics: Shots, Rebounds, and Weak Signals; <https://towardsdatascience.com/nhl-analytics-shots-rebounds-and-weak-signals-c293ba8c635f>

3. NHL Develops An App Allowing In-Game Stats And Analytics On The Bench; <https://www.forbes.com/sites/simonogus/2019/01/18/nhl-develops-an-app-allowing-in-game-stats-and-analytics-on-the-bench/#1e250c1922b5>

4. How the NHL's imminent data revolution will change the sport; <https://www.thescore.com/nhl/news/1610989>

5. Traditional Statistics vs. Advanced Analytics: Making Better Business Decisions; <https://thehockeywriters.com/traditional-statistics-vs-advanced-analytics/>

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПОДГОТОВКИ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ МЕЖДУ ОРГАНАМИ УПРАВЛЕНИЯ И НАСЕЛЕНИЕМ

*Грушин В.А.
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: В статье предложены возможные варианты повышения эффективности работы с обращениями граждан в органы государственного управления. Рассмотрена структура прохождения обращений граждан и основные тематики вопросов. Определены основные позитивные последствия предложенных рекомендаций.

Ключевые слова: Население, управление, эффективность, обращения, район, рекомендации, управа

Муниципалитет тесно связан с населением той территории, на которой он функционирует¹. Но, тем не менее, все вопросы и проблемы муниципального управления решаются в соответствии с законодательной базой государственной службы.

Государственное управленческое решение – это решение, которое принимается правомочной структурой в установленном порядке. Оно необходимо для осуществления наилучшей реализации определенной социальной системы, что будет отвечать интересам общества².

Рассмотрим, что можно предпринять, чтобы повысить эффективность работы с обращениями граждан.

По нашему мнению, эффективность этого процесса будет достигаться за счет следующего:

- открытость и прозрачность в работе с обращениями. Например, можно дать открытый доступ к уже рассмотренным обращениям, или тем обращениям, которые направлены в соответствующие органы;

- гармонизировать существующее законодательство и добавить позиции, где работнику социальной службы положены надбавки за эффективное рассмотрение обращений граждан.

Правовая основа работы с обращениями граждан в управе района достаточно важна. Потому что право на обращение – это универсальная категория, которая зафиксирована в законодательстве большинства демократических стран. Могут различаться формы работы с обращениями.

На рисунке №1 рассмотрим структуру прохождения обращения.

¹ Мельникова М.Н. О формировании системы повышения эффективности управления собственностью на уровне региона // Гос. власть и местное самоупр. – 2014. - № 3. – С. 30-34.

² Зуб А.Т. Принятие управленческих решений: теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов / А. Т. Зуб М. : Форум, 2016. – С. 56.

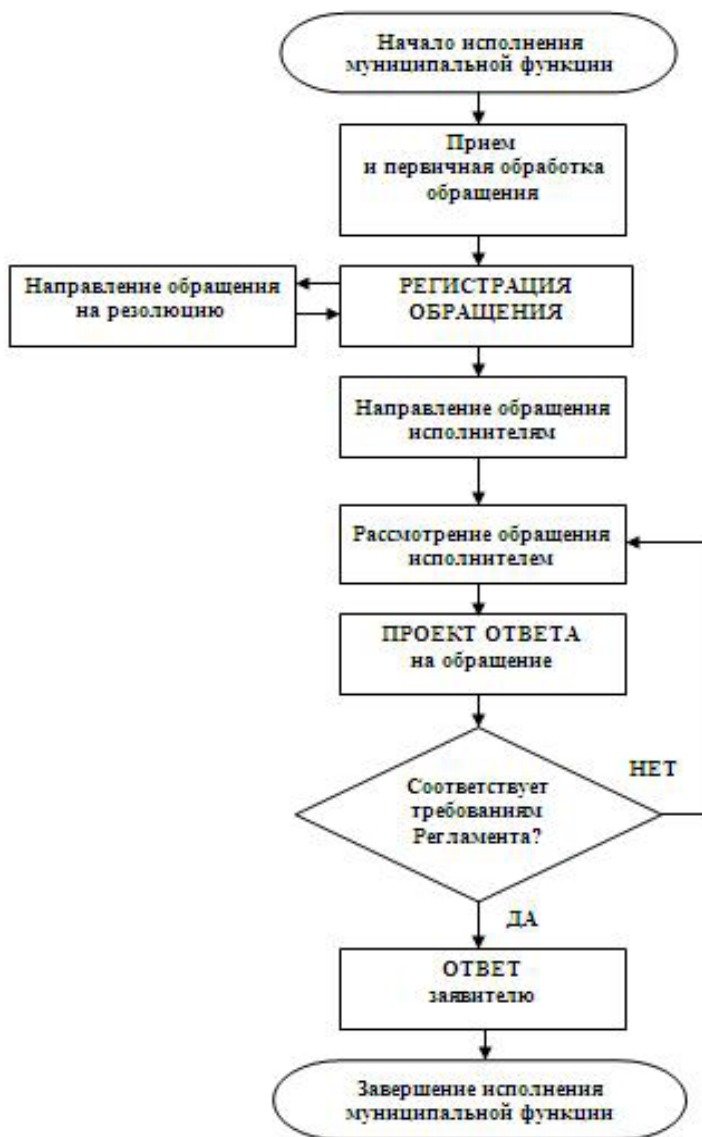


Рис. 1. Структура прохождения обращения

Следует выделить, что обращения выполняют три важные функции:

- во-первых, они выступают в качестве защиты законных прав граждан и организаций;
- во-вторых, согласно Конституции, они являются реализацией права на участие в управлении государством;

- в-третьих, они выступают средством связи с властью города, района и т.д. и реакцией на те управленческие решения, которые власть принимает.

Но, нами было замечено, что многие руководители муниципальных образований считают, что рассмотрение обращений граждан – это второстепенная работа, которая не имеет большого значения. В первую очередь руководителя интересует достижение темпов социально-экономического роста муниципального образования.

На рисунке №2 отображена тематика вопросов, которые волнуют населения (по результатам обращений граждан).

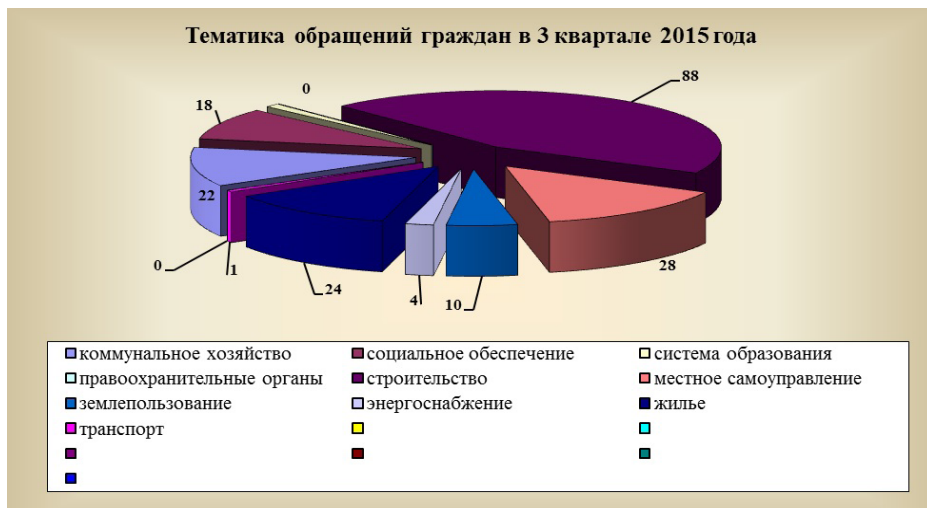


Рис. 2. Тематика вопросов, которые волнуют населения (по результатам обращений граждан)

Обращения могут быть следующими:

- обращения – индивидуальные или коллективные заявления, жалобы в электронной или устной форме;
- предложения – содержат рекомендации по улучшению деятельности государственного органа;
- заявление – прошение с целью содействию реализации законных прав;
- жалоба – требование с целью восстановления законных прав.

Кроме этих видов обращений, существует постепенно развивающийся вид – это электронное обращение.

Популярность данного вида обращений следует относить к тому, что хоть оно и не было до недавнего времени зафиксировано законодательно, но, тем не менее, оно достаточно удобно. Сегодня многие государственные и муниципальные структуры имеют свои сайты или порталы в сети интернет. Электронное обращение позволяет гражданам напрямую обратиться в государственную инстанцию.

Закрепление электронных обращений на законодательном уровне позволит защитить законные права граждан и сократить бумажный документооборот.

Также одним из важных нововведений следует считать осуществление видео- или аудиозаписи в процессе личного приема граждан. Это позволяет защитить не только граждан, но и интересы самих государственных органов.

Законодательство обязывает государственную и муниципальную власть размещать информацию о своей деятельности в сети Интернет на своих официальных источниках³.

Покажем, как ведется работа с обращениями граждан в управе района.

Глава управы района ведет личный прием граждан и представителей организаций в определенное время. Он также уполномочен проводить надзор за тем, как ведется работа по рассмотрению обращений граждан работниками соответствующих отделов Управы.

Эта работа должна быть организована так, чтобы были соблюдены интересы, как физических, так и юридических лиц. Глава Управы следит, чтобы каждое обращение было рассмотрено. Если выявлены нарушения прав, то они должны быть устранены, а права восстановлены.

Среди важных заданий Главы Управы района в этом направлении выделим следующее:

- исключение формального и халатного отношения к обращениям, исключение неуважительного или нетактичного отношения к гражданам;
- проведение расследования по каждому некорректному ответу на обращение;
- учетывание интересов граждан в спорных вопросах.

Дадим наши рекомендаций по усовершенствованию механизмов связи органов государственного управления с гражданами управы района.

В качестве возможных рекомендаций по качественному изменению данной ситуации мы предлагаем реализацию нескольких шагов:

Во-первых, четкое соблюдение принципа открытости информации касаето рассмотрения обращений граждан и юридических лиц в управу. Здесь можно сделать следующее:

- публиковать на сайте управы информацию по статусу обращения;
- указывать конкретного исполнителя, который работает с конкретным обращением;
- указывать инстанцию, которая должна принимать окончательное решение;
- если обращение отклонено, то четко указывать причины.

Во-вторых, создание эффективного механизма обратной связи. Это нужно с той целью, чтобы граждане управы района имели возможность оценивать качество услуг.

Здесь можно сделать следующее:

³ Жаркова Т.В. Информационные технологии в организации взаимодействия органов власти и населения // Культура и образование. – Июнь 2014. – № 6. – с. 21 – 17.

- создать систему постоянного анкетирования, онлайн-отзывов;
- разработать шкалу оценок, с помощью которой можно было анализировать полученные результаты.

В-третьих, ввести систему нематериальных поощрений за качество работы с обращениями.

Здесь можно сделать следующее:

- объявлять благодарности;
- публиковать благодарности на сайте;

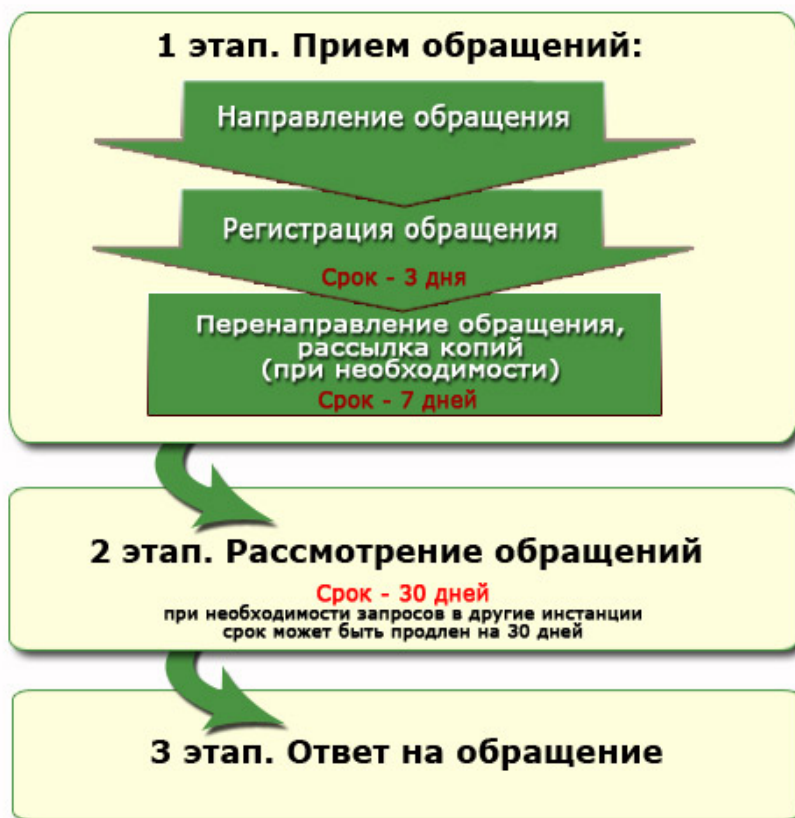


Рис. 3. Этапы работы с обращениями граждан

В-четвертых, гармонизировать законодательство в плане установления специальной оплаты для тех работников муниципалитета, которые занимаются рассмотрением обращений граждан.

Здесь можно сделать следующее:

- ввести коэффициенты снижения или повышения зарплаты;
- разработать механизм премирования и депремирования;

- начислять бонусы за эффективную работу.

В-пятых, законодательно закрепить положения, которые учитывали бы эффективность работы с обращениями граждан.

Здесь можно сделать следующее:

- наделить соответствующие органы такой компетенцией;
- проводить специальную аттестацию работников муниципальных служб;

Эти меры могли бы способствовать повышению эффективности работы с обращениями граждан управы района.

Это имело бы такие позитивные следствия:

- повышение репутации муниципалитета в глазах граждан и общественности;
- снижение социальной напряженности;
- дифференциация зарплаты госслужащих
- повышение качества показателей работы;
- личная заинтересованность в эффективной работе;
- повышение качества предоставляемых услуг.

Таким образом, все выше обозначенные меры будут способствовать усовершенствованию процесса подготовки и принятия решения в сфере механизмов связи органов государственного управления с гражданами районов и других муниципальных образований.

Список литературы

1. Мельникова М.Н. О формировании системы повышения эффективности управления собственностью на уровне региона // Гос. власть и местное самоупр. – 2014. - № 3. – С. 30-34.

2. Жаркова Т.В. Информационные технологии в организации взаимодействия органов власти и населения // Культура и образование. – Июнь 2014. – № 6. – с. 21 – 17.

3. Зуб А.Т. Принятие управленческих решений: теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов / А. Т. Зуб М. : Форум, 2016. – С. 56.

ОСОБЕННОСТИ СОВЕТСКО-ВЬЕТНАМСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА: 1955-1965 ГГ.

Голиков И.В.

Аннотация. Статья посвящена одному из самых малоизученных аспектов советско-вьетнамских отношений – сотрудничеству в области образования. На основе опубликованных документов и материалов периодической печати Советского Союза рассматривается период с 1955 г. – подписания первого соглашения о сотрудничестве в области образования, до 1965 г. – начала прямой агрессии США на территории Северного Вьетнама, в корне изменившей как характер советско-вьетнамских отношений, так и сотрудничество в области образования. В работе представлено содержание основных документов, сформировавших договорно-правовую базу сотрудничества двух стран, а также конкретные примеры его осуществления. В заключении сделаны выводы о том, что Советский Союз оказывал разнообразную и многостороннюю помощь ДРВ в становлении и развитии образовательной системы, в особенности – системы высшего образования Вьетнама.

Ключевые слова: советско-вьетнамские отношения, ДРВ, СССР, сотрудничество в области образования

THE PARTICULARITIES OF THE SOVIET-VIETNAMESE RELATIONS IN THE FIELD OF EDUCATION ON THE OPENING STAGE OF THE COOPERATION'S FOUNDATION: 1955-1965

Golikov I.V.

Abstract. This article covers one of the little-studied aspects of Soviet-Vietnam relations: cooperation in the field of education. Analyzing published documents and Soviet newspapers, the author examines the period from 1955 – the signing of the first agreement on the cooperation in the field of education, to 1965 – the beginning of the United States' aggression on North Vietnamese territory, which drastically changed the disposition of the Soviet-Vietnamese relations, as well as cooperation in the field of education. This paper contains analysis of the primary documents that formed the international treaty framework of the cooperation of two countries, as well as the concrete examples of its realization. In conclusion, the paper demonstrates that the Soviet Union assisted the DRV in various ways, such as the foundation and development of the Vietnamese educational system, especially the Vietnamese system of higher education.

Key words: Soviet-Vietnam relations, DRV, USSR, cooperation in the field of education

Сегодня история советско-вьетнамских отношений является достаточно изученной как со стороны страноведов–вьетнамистов, так и специалистами по всемирной истории и международным отношениям. Однако, стоит отметить, что большая часть этих исследований фокусируется на политических, экономических и военных аспектах сотрудничества, уделяя минимальное внимание отноше-

ям в области культуры и образования. Исключением из этой тенденции являются работы Соколова А.А., посвященные обучению первых вьетнамских революционеров в московских высших учебных заведениях и некоторым общим моментам официального советско-вьетнамского сотрудничества в области образования¹. Также вопросам сотрудничества в области культуры и образования было уделено внимание в статьях Птицыной К.В.². В советское время эта сфера была затронута в статьях Самоукова П.И. и Тараскиной Л.А.³.

Целью данной статьи является рассмотрение советско-вьетнамского сотрудничества в области образования в период с июля 1955 г. – официального визита правительственной делегации ДРВ, в ходе которого были заложены основы отношений на новом этапе, до 1965 г. – эскалации вооруженного противостояния между США и Северным Вьетнамом.

Еще начиная с 1945 г. ДРВ неоднократно пыталась заручиться советской помощью в развитии сферы образования, однако в силу военных и политических обстоятельств она не обрела широкого масштаба и в течение десятилетия носила спорадический характер. Отсчитывать начало полноценного официального сотрудничества между ДРВ и СССР следует с 1955 г. – визита Правительственной делегации ДРВ в Москву. По ряду косвенных показателей можно сказать, что одной из целей делегации было установление сотрудничества в области образования. Во-первых, в составе делегации находился Министр просвещения ДРВ

¹ См. Соколов А.А. Коминтерн и Вьетнам. Подготовка вьетнамских политических кадров в коммунистических вузах СССР. 20-30-е годы. (Историко-политический очерк). – М.: Институт востоковедения РАН, 1998. – 183 с.; Он же. Вьетнамцы в России: история миграций и диаспоры // Восток на Востоке, в России и на Западе: трансграничные миграции и диаспоры / под ред. С. Панарина. – СПб.: Нестор-История, 2016. – С. 145-158; Он же. Российско-вьетнамское сотрудничество в области образования. [URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/rossiysko-vietnamskoe-sotrudnichestvo-v-oblasti-obrazovaniya>]

² См. Птицына К.В. Опыт сотрудничества в научной и образовательных сферах ДРВ и СССР в 1960 – середине 1970 гг. (по материалам советской периодической печати) // Научные ведомости Белгородского государственного университета. : История. Политология. 2014. №21 (192). С. 147-151. [URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/opyt-sotrudnichestva-v-nauchnoy-i-obrazovatelnoy-sferah-drv-i-sss-gv-1960-seredine-1970-gg-po-materialam-sovetskoy-periodicheskoy-pechati>]; Она же. Советско-вьетнамское сотрудничество в области образования в 1950-1970-е гг. // Человек, общество, государство: история и современность. Материалы международного научного форума с международным участием. / Под ред. Е.А. Когай, И.А. Коноревой. – Курск: Изд-во Курск. гос. ун-та, 2012. С. 113-118. Она же. Советско-вьетнамское сотрудничество в сфере науки и образования 1955-1975 гг. // Исторические чтения – 2014: материалы науч. конф. с междунар. участием (22-24 апреля 2014 г.). / Отв. ред. И.А. Конорева. – Курск: Изд-во Курск. гос. ун-та, 2014. С 128-133.

³ См. список литературы.

Нгуен Ван Гуен [Известия, 1955, 13 июля], присутствие которого само по себе свидетельствовало о заинтересованности вьетнамских властей в советской помощи в образовательной сфере. Во-вторых, во время пребывания в Москве Хо Ши Мин лично посетил Московский государственный университет, где на тот момент уже учились вьетнамские граждане [Правда, 1955, 17 июля].

По завершении визита в совместном коммюнике было отмечено: «Правительством СССР будет оказана Демократической Республике Вьетнам помощь в подготовке вьетнамских специалистов в высших и средних технических учебных заведениях СССР, а также помощь в организации подготовки специалистов в учебных заведениях Вьетнама, ...» [Советский Союз – Вьетнам 1982: 14-17]. «Мы широко откроем двери для друзей, – писали по этому поводу в советской периодической печати, – двери вузов и лабораторий перед вьетнамскими студентами» [Литературная газета, 1955, 21 июля].

Договорно-правовую базу сотрудничества заложило Соглашение об обучении граждан ДРВ в высших гражданских учебных заведениях СССР, подписанное 27 августа 1955 г., согласно которому Советский Союз брал на себя расходы на перевозку, размещение в общежитиях и предоставление путевок в санаторий или дом отдыха для вьетнамских учащихся, студентов и аспирантов. ДРВ по договору возмещала только затраты на стипендии с периодичностью два раза в год. Вьетнамские учащиеся поступали без вступительных экзаменов, в случае, если они плохо владели русским языком, их отправляли на подготовительные курсы на срок не более года [Советский Союз – Вьетнам 1982: 19-21].

Продолжением формирования договорно-правовой базы стало подписание Соглашения о культурном сотрудничестве от 15 февраля 1957 г., которое, по словам Исаева М.П. и Пивоварова Я.Н., имело «принципиальное значение в установлении и расширении ... связей» [Исаев, Пивоваров 1983: 18]. Согласно ст. 1 документа стороны договаривались «способствовать и помогать сотрудничеству между научно-исследовательскими организациями и органами образования» [Советский Союз – Вьетнам 1982: 27]. Во второй статье Соглашения сотрудничество раскрывалось более подробно. Оно включало в себя следующие мероприятия: обмен периодическими изданиями, книгами, научными докладами и прочей литературой научного содержания; осуществление поездок специалистов, работников культурной и научной сфер, рабочих; обмен опытом в сфере народного просвещения, включая предоставление информации об учебных программах и литературы по педагогическим дисциплинам, а также предоставление стипендий молодежи, желающей продолжить обучение или усовершенствовать свои знания на практике.

Советско-вьетнамское сотрудничество в области образования получило отражение также и в других документах. Так, к примеру, 18 мая 1957 г. СССР и ДРВ подписали Соглашение об условиях производственно-технического обучения советских и вьетнамских специалистов и рабочих, по условиям которого государства могли отправлять друг другу рабочих для прохождения производственного обучения на предприятиях. За обучение одного рабочего в течение месяца

договаривавшаяся сторона должна была заплатить 75 руб., за техника - 100 руб. «За плату по существующим официальным ставкам» учащимся предоставлялось жилое помещение или номер в гостинице [Hợp tác Việt Nam 2010: 56-61].

Согласно бессрочному Соглашению о научно-техническом сотрудничестве за 1959 г. в целях обмена опыта во всех отраслях народного хозяйства, стороны обязались обмениваться технической документацией и иной информацией безвозмездно, исключая лишь оплату изготовления копий документов, а также осуществление технической помощи путем командировки в страну специалистов. Для координации деятельности стороны договаривались создать совместную Советско-вьетнамскую комиссию, образованную из 3-5 человек с каждой стороны, один из членов которой мог быть направлен в столицу другого государства для обеспечения постоянной связи [Советский Союз – Вьетнам 1982: 41].

Более тесные научные контакты были закреплены в Соглашении о научном сотрудничестве между Академией наук СССР и Государственным комитетом наук ДРВ от 26 мая 1961 г. В договоре подписавшиеся стороны обязались координировать сотрудничество в научной сфере. Проблемы, вызывающие научный интерес у обеих сторон, указывались, согласно второй статье договора, в планах научного сотрудничества, которые ежегодно составлялись странами и включались в план культурного сотрудничества [Советский Союз – Вьетнам 1982: 55].

Академия наук СССР и Государственный комитет наук ДРВ также договорились, что для осуществления взаимовыгодного сотрудничества они будут оказывать помощь путем обмена опытом между родственными научными учреждениями, приглашения ученых другой стороны на конференции с международным участием, приобретения материалов и оборудования для научных исследований, содействия установлению связей между архивами, библиотеками и другими научными учреждениями, не относившихся к ведомствам подписавшихся сторон [Советский Союз – Вьетнам 1982: 55].

Особенно важное значение в научно-образовательном сотрудничестве и повышении квалификации молодых научных кадров имела ст. 18. В ней указывалось: «Стороны будут взаимно принимать сотрудников другой стороны в аспирантуру своих научных учреждений, для прохождения практики и стажирования, сверх объема эквивалентного обмена, в порядке, установленном в каждой стране» [Советский Союз – Вьетнам 1982: 58].

Благодаря этому договору количество аспирантов за период с 1961 по 1964 г. увеличилось втрое – с 51 человека до 156 [Тараскина. Развитие образования... 1967: 120]. В общей сложности за счет обмена студентами в период с 1954 по 1963 г. из 10 000 вьетнамских специалистов с высшим образованием 1 000 приобрела знания в социалистических странах, среди которых 700 человек проходило обучение в Советском Союзе [Тараскина. Высшее образование... 1967: 91].

Большая часть учащихся обучалась на естественнонаучных направлениях, реже – на гуманитарных⁴. Это было вызвано необходимостью Вьетнама в

⁴ К примеру, в 1963 г. 140 студентов ДРВ, которые проходили языковые курсы

становлении экономики, то есть, прежде всего, в специалистах, которые могли обеспечить развитие производства. Иногда встречались довольно экзотичные направления подготовки, по которым обучались вьетнамцы. Так, к примеру, в 1958 г. в Ленинградский институт зоологии на 30-месячную практику по рыболовству было направлено пять учащихся из ДРВ [Hợp tác Việt Nam... 2010: 74-76].

Необходимо обратить внимание на то, что в силу немногочисленности учащихся и ряда других причин, связанных с характером политического режима СССР, обучение вьетнамских граждан проходило в основном в г. Москва. Однако к началу 1960-ых гг. учащиеся стали появляться в других городах и республиках Советского Союза. В июне 1962 г. Хо Ши Мин лично посетил Молдавскую ССР, где он просил принять участие в подготовке научных и технических кадров для ДРВ. Откликнувшись на просьбу, руководство Кишиневского государственного университета в сентябре 1962 г. решило принять вьетнамских учащихся, в состав которых входило 28 человек с химического и 18 человек с биолого-почвенного факультетов. Также в университете открылся подготовительный факультет, студенты которого, окончив изучение русского языка, отправлялись на учебу в другие города Советского Союза [Птицына 2013: 116]. В том же году первая группа вьетнамских студентов приступила к обучению во Львовском политехническом институте [Разоронова 1968: 96].

Однако наибольший объем помощи в сфере образования в данный период оказывался Советским Союзом на территории самой ДРВ. Большое количество специалистов высшей школы СССР работало непосредственно в ДРВ. Некоторые из них заложили базу для изучения дисциплин, ранее не преподававшихся во Вьетнаме. Первые три советских специалиста приехали в страну по приглашению правительства ДРВ в 1955 г. для оказания помощи в организации системы высшего образования [Хоанг Сан Туи 1974].

В 1957 г. Ханойский политехнический институт просил командировать сроком на год двух преподавателей – по ирригации и по структурной геологии. Они были нужны институту для создания гидротехнической лаборатории, подготовки учебных программ, руководства практикой. Дополнительно руководство ДРВ просило привезти с собой чертежи, учебники, сборники упражнений и другие преподавательские материалы [Hợp tác Việt Nam... 2010: 65-66]. В том же году правительству СССР поступали просьбы о командировании в ДРВ одного преподавателя физической культуры для женщин и одного для мужчин, тренера по плаванию, специалиста по оборудованию спортплощадок [Hợp tác Việt Nam... 2010: 69-73].

на родине, были направлены в вузы СССР. 32 человека получало образование в области биологических, 30 - в области химических, 30 – инженерных, 20 – математических, 24 – геологических наук, по 2 человека было направлено для изучения археологии и русской и советской литературы. [Из справки Министерства просвещения ДРВ о специальностях вьетнамских студентов, направляемых за границу в 1963 г. 13/6/1962 // Hợp tác Việt Nam và Liên bang Nga trong lĩnh vực đào tạo qua triển lãm tài liệu lưu trữ. С. 127-130.]

В 1958 г. в Ханойском институте иностранных языков были открыты классы по изучению русского языка, в связи с чем руководство вуза просило отправить 11 преподавателей русского языка для обучения граждан ДРВ в течение года [Hợp tác Việt Nam... 2010: 82-84].

С декабря 1959 г. по июнь 1960 г. в Ханойском политехническом институте на кафедре механической технологии волокнистых материалов вел преподавательскую деятельность доцент Ленинградского текстильного института им. Кирова Кутепов О.С. По окончании работы его лекции были сгруппированы и переведены на вьетнамский язык. Необходимо отметить, что подобные работы оставались впоследствии в качестве основных учебников для обучения последующих поколений вьетнамских учащихся⁵.

В 1961 г. в том же институте дипломную практику первых инженеров-электриков организовывал заведующий кафедрой электроизоляционной и кабельной техники Томского политехнического института Дмитриевский В.С. Он консультировал преподавателей по вопросам организации дипломного проектирования и научно-исследовательской работы, принимал участие в составлении учебного плана специальности «Энергетические станции и подстанции». Результатом его деятельности стала успешная сдача вьетнамскими студентами первых дипломных проектов по актуальным проблемам вьетнамских электростанций и электросетей [Дмитриевский 1998: 170-176].

С 8 июля 1960 г. по 3 марта 1961 г. во Вьетнаме работал доцент Казанского университета Бусыгин Е.П. Он читал лекции по вопросам теории этнографии. Однако, примечательно то, что в ходе совершенных им этнографических экспедиций с вьетнамскими коллегами в национальном автономном округе Тхан-мео, провинциях Нге-ан и Куань-бинь он смог обнаружить народности, неизвестные ранее ни мировой, ни вьетнамской этнографии [Hợp tác Việt Nam... 2010: 110-116].

В 1963 г. в ДРВ оказывал помощь в развитии юридической науки Вьетнама кандидат юридических наук Сперанский И.А. Он прочитал курс лекций по советскому уголовному праву и процессу, советскому исправительно-трудовому праву, организации суда и прокуратуры СССР и прокурорскому надзору в Советском Союзе в Центральной юридической школе при Верховном суде ДРВ. Как и в случае с Кутеповым О.С., из 760 рукописных страниц сокращенных текстов лекций было составлено учебное пособие. Ученый отмечал, что особое внимание вьетнамские юристы уделяли изучению советских юридических журналов [Hợp tác Việt Nam... 2010: 147].

В 1964-1965 гг. курс «Экономика и планирование материально-технического снабжения» в Ханойском планово-экономическом институте читал кандидат экономических наук Иванов Н.В. В ходе работы советский специалист помог более качественно организовать научно-методическую работу, составить учебный план факультета снабжения, написать текст лекций. Также Иванов Н.В. представил из личной библиотеки 10 книг по экономике снабжения, мотивировав это отсутствием таковых в вузе [Hợp tác Việt Nam... 2010: 157-161].

⁵ Другим источником пополнения знаний для вьетнамских студентов были учебники на китайском языке, в том числе советские учебники в китайском переводе.

В общей сложности, известно, что в Ханойском политехническом институте с 1957 г. по 1966 г. работало более сорока советских преподавателей [Тараскина. Высшее образование... 1967: 91]. Они вели теоретические курсы, консультировали лабораторные работы по различным дисциплинам, составляли учебные планы, разрабатывали темы для дипломных проектов и т.п. Некоторым специалистам приходилось проходить языковую подготовку. В частности, о получении таковой вспоминал в интервью Бусыгин Е.П. Знания языка ему были необходимы для участия в этнографической экспедиции, что бы не быть, по его словам, «совершенно «глухим» и «немым» с изучаемым народом» [С Е.П. Бусыгиным беседует...].

Обычно командировка длилась от полугода до года. Иногда стороны не до конца обговаривали условия командировок, и некоторые специалисты узнавали о своих обязанностях и сроках работы непосредственно на месте. «В ДРВ я находился с 8-ого июля 1960 г. по 3 марта 1961 года, – писал в отчете советский этнограф Е.П. Бусыгин. – Командировка, выданная Министерством высшего и среднего специального образования СССР, определяла срок моей работы в ДРВ в 6 месяцев. Однако, как я узнал в комиссии по экономическим связям ДРВ, по контракту пребывание советского специалиста определено на год» [Hợp tác Việt Nam... 2010: 110]. Другой советский преподаватель вспоминал: «Первоначально предполагалось, что мне придется читать лекции для студентов, вести курсовое проектирование. Однако в беседе с преподавателями выяснилось, что необходима помощь в организации преддипломной практики, дипломного проектирования и научно-исследовательской работы. На основании этого был составлен план моей работы, причем срок пребывания сократился с 12 до 5,5 мес.» [Дмитриевский 1998: 170].

Помимо непосредственного обучения вьетнамцев, СССР оказывал материально-техническую помощь учебным учреждениям Вьетнама. В 1955 г., к примеру, Советский Союз изготовил для Ханойского университета электротехнические приборы [Hợp tác Việt Nam... 2010: 52]. За период 1955-1965 гг. было поставлено оборудование медико-фармацевтическому и сельскохозяйственному институтам, медико-фармацевтическим школам [Тараскина. Развитие образования... 1967: 120]. Также Ханойскому университету в дар от советского народа Председателем Президиума Верховного Совета СССР Ворошиловым была вручена библиотека в 20 тыс. томов [Самоуков 1960: 71].

Но самым крупным проектом на тот период стало строительство новых корпусов Ханойского политехнического института. В декабре 1958 г. по приглашению вьетнамской стороны Ханой посетила делегация Министерства высшего образования СССР [Каким будет... 1960: 94]. В ходе переговоров стороны уточнили перечень факультетов, число студентов, собрали все необходимые данные для начала проектировочных работ.

В конце 1959 г. разработка проекта института была завершена. Он включал в себя создание главного четырехэтажного учебного корпуса, трех трехэтажных учебно-лабораторных корпусов, несколько двухэтажных зданий с различным оборудованием, расположенных на отдалении от учебных корпусов в целях безо-

пасности, отдельное двухэтажное здание с библиотекой на 200 000 томов и актовым залом на 800 человек [Каким будет... 1960: 94].

Необходимо подчеркнуть, что даже строительные работы были связаны с обучением. К примеру, член Института народов Азии АН СССР Тараскина Л.А. отмечала: «Каждая стройка, завод, фабрика, госхоз, госпиталь или учебное заведение, где работали специалисты из братских стран, превращались в школу изучения передового опыта работы, освоения новой техники, совершенствования производственной квалификации» [Тараскина. Высшее образование... 1967: 91].

Строительство нового Ханойского политехнического института завершилось 5 ноября 1965 г. [Тараскина. Высшее образование... 1967: 90]. В 1966 г. в институте обучалось 7500 студентов. По завершении строительства на площади вуза находилось 8 учебных корпусов, 40 лабораторий, материально-техническая база которых также была оснащена при помощи Советского Союза [Тараскина. Высшее образование... 1967: 90].

Также большой интерес во Вьетнаме вызывала советская педагогика. С 1954 г. по 1959 г. во Вьетнаме переводились советские учебники по педагогике, психологии, статьи из журнала «Советская педагогика» [Дык Минь, Самоуков 1970: 135]. По приглашению Министерства просвещения ДРВ во Вьетнаме работал советский специалист Самоуков П.И., который преподавал педагогику в Ханойском педагогическом институте. Он писал: «С большим интересом изучали вьетнамские педагоги идеи В.И. Ленина об образовании и воспитании, особенно его речь на III съезде комсомола, произведения выдающихся советских государственных деятелей и педагогов – Н.К. Крупской⁶, М.И. Калинина, А.С. Макаренко, в первую очередь его «Педагогическую поэму» и «Книгу для родителей» [Дык Минь, Самоуков 1970: 135].

Стоит отметить, что советская педагогика в высшей степени определила развитие народного образования во Вьетнаме. В начале 1960-х гг. во Вьетнаме происходила реформа общеобразовательной школы. По просьбе Министерства просвещения ДРВ во Вьетнам была отправлена книга об общеобразовательной школе, в число которых входили такие публикации, как «Новая система народного образования в СССР», «Ленин и народное образование», «Соединения обучения с производительным трудом», «Принципы отбора детей во вспомогательные школы» и др. [Hợp tác Việt Nam... 2010: 101-102]. В ходе реформ по советской модели трудового воспитания в школьную программу ДРВ с учебного 1958/1959 года стали обязательно включать уроки труда [Самоуков 1960: 68]. Фам Куанг Хиэу, служивший тогда заместителем заведующего народного образования г. Ханоя, отмечал: «На основе тщательного изучения опыта великого Советского Союза и братских социалистических стран мы перешли к трудовому воспитанию, к развитию политехнического обучения. Мы считаем, что трудовое воспитание должно удовлетворять таким основным требованиям» [Фак Куанг Хиэу 1960]. В 1960 г. в Северном Вьетнаме была введена всеобщее подготовительное обучение для до-

⁶ О влиянии идей Н.К. Крупской на педагогическую мысль во Вьетнаме более подробно см. статью аспиранта АПН СССР Ха Нянг Тханга «Свет ее идей» [Учительская газета, 1979, 26 апр.]

школьников [Тараскина. Развитие образования 1967: 117].

СССР и ДРВ часто посылали делегации, целями которых являлся обмен педагогическим опытом. Из материалов периодической печати нам, к примеру, известно, что в начале 1961 г. Северный Вьетнам посетила советская делегация, которая дала положительную оценку развития просвещения в школах Вьетнама [Балов 1961: 102-104]. Члены делегации выступали с докладами, в которых делились опытом организации обучения в городских и сельских школах с производственным обучением, о проведении трудовой практики и дошкольном воспитании в детских садах. Советскими делегатами были посещены города Ханой, провинции Хадом, Вьет-Бак и провинции города Хонгай. Один из членов делегации отмечал: «Как работники министерства просвещения, так и работники органов народного образования на местах, директора школ и учителя проявляют исключительный интерес к перестройке системы народного образования в нашей стране, к вопросу о связи обучения с жизнью, с производительным трудом. <...> Буквально все работники просвещения, с которыми нам приходилось встречаться, выражали большое желание познакомиться с опытом советских школ и перенести его в практику работы своих школ» [Балов 1961: 104].

Помимо подготовки научных и технических кадров, в которых остро нуждалась экономика Вьетнама, СССР помогал ДРВ в обучении вьетнамской молодежи в области культуры, кинематографа, музыки. «Мы постоянно ощущаем большую искреннюю помощь со стороны Советского Союза, – говорил Председатель Союза композиторов ДРВ Суан Кхоат. – Вскоре после победы под Дьен Бьен Фу в 1954 году многие наши студенты-музыканты выехали в Советский Союз, где встретили заботливое и сердечное отношение советских композиторов и преподавателей» [Советская Россия, 1969, 30 января].

В этот период вьетнамские актеры и режиссеры активно сотрудничали со специалистами СССР. Весной-летом 1958 г. в ДРВ обучал вьетнамских актеров и режиссеров советский специалист Васильев В.В. В своем докладе он отмечал, что работа проводилась с двумя труппами – Северным и Южным коллективами современной драмы. Работа была крайне интенсивной: проводилось две, а иногда по три репетиции в день. Итогом усилий В.В. Васильева стала высшая награда республиканского фестиваля драматических театров [Hợp tác Việt Nam... 2010: 86-88].

В это же время с июня 1958 г. в Ханое начали работать курсы по изучению «системы Станиславского» [Hợp tác Việt Nam... 2010: 86-88]. Также в этом году в СССР на практику было направлено 7 студентов, которые ранее обучались во Вьетнаме кинематографии [Hợp tác Việt Nam... 2010: 94]. А летом 1959 г. при помощи советских специалистов кинематографии была создана Ханойская киношкола. Решение о ее создании было принято во время афро-азиатского кинофестиваля в Ташкенте, где вьетнамские кинематографисты пожаловались советским специалистам на недостаток кадров во вьетнамском кинематографическом искусстве. Летом 1959 г. советский кинорежиссер Аждар Ибрагимов помог организовать киношколу в Ханое [Андреев 1964]. Сначала в школе не было программы обучения, не хватало специалистов, недостаток которых восполнялся помощью

других советских кинематографистов. В Ханойскую киношколу Министерство культуры СССР отправляло специалистов, которые вели курсы декораций кино, актерского мастерства и режиссуры, киносценария и театральной драматургии [Hợp tác Việt Nam... 2010: 105]. Стоит отметить, что обучение вьетнамских кадров происходило в недавно открытом Большом театре Ханоя, помещение которого предоставлялось только для государственных киношкол или театральных трупп. В 1960 г. также при помощи советских педагогов во Вьетнаме была открыта Балетная школа [Ценин 1969].

Также стоит отметить, что в СССР учились не только вьетнамские студенты, аспиранты, учащиеся средних специальных учебных заведений, но и школьники. Все они проходили обучение в г. Москва. В частности, вьетнамские школьники учились в школе № 660 [Hợp tác Việt Nam... 2010: 64], школе-интернате № 115 [Ковалевский 1961], школе-интернате и пионерском лагере «Белая дача» [Hợp tác Việt Nam... 2010: 68]. В Москве даже была создана специальная школа для детей из Вьетнама [Hợp tác Việt Nam... 2010: 124-126].

Описываемый период сотрудничества завершился с началом эскалации вооруженного конфликта между Северным Вьетнамом и США. В следствие начавшихся воздушных атак гражданские специалисты Советского Союза были возвращены на родину. Так, один из них писал в отчете: «Свою преподавательскую работу закончил 4 мая 1965 г. вместо 26 сентября 1965 г. в связи с тем, что вьетнамская сторона из-за военной обстановки предложила закончить лекции к этому сроку и выехать на Родину» [Hợp tác Việt Nam... 2010: 161]. Развернувшаяся война коренным образом изменила характер взаимоотношений между ДРВ и СССР, повлияв, в том числе, также на сотрудничество в образовательной сфере.

Таким образом, подводя итог всему вышеперечисленному, можно констатировать, что период с 1955 г. по 1965 г. являлся для советско-вьетнамского сотрудничества в области образования весьма продуктивным: было подписано большое количество двусторонних соглашений; 7% вьетнамских специалистов с высшим образованием были подготовлены в Советском Союзе; десятки советских преподавателей работали непосредственно в Демократической Республике Вьетнам, где прочитанные ими лекции ложились в основу учебников, создавались научные направления, не существовавшие ранее на территории Вьетнама; Советский Союз помогал строить и оснащать учебные заведения ДРВ; благодаря советской помощи во Вьетнаме были организованы учебные учреждения, осуществлявшие обучение творческим профессиям.

Все это находило отражение в пропаганде стран: советско-вьетнамские отношения, обладавшие высоким уровнем поддержки и частыми международными контактами на различных уровнях, получили название «братской дружбы»⁷.

⁷ Несмотря на то, что феномен «братской дружбы» являлся частью пропаганды, само существование дружественности в отношениях между представителями СССР и ДРВ отрицать нельзя. Как показал ряд интервью, проведенных автором статьи, с преподавателями, работавшими с вьетнамскими учащимися в политехническом училище №5 г. Курска с конца 1960-ых по начало 1990-ых гг., отношения между представителями двух стран были благоприятными. Один из преподавателей, недавно посетивших Вьетнам, отметил, что слово «Liên Xô» [в

К советским преподавателям и ученым относились с особой теплотой. Вот как об этом писал советский этнограф Е.П. Бусыгин: «Во всех, даже очень отдаленных пунктах, расположенных в джунглях, высоко в горах, население восторженно встречало нашу экспедицию и меня, как представителя великой страны, к которой народы Вьетнама питают глубочайшую любовь и уважение» [Hợp tác Việt Nam... 2010: 115].

Однако лучше всего значение советско-вьетнамского образовательного сотрудничества охарактеризовал заместитель Министра просвещения Ха Хыу Зап, написав в «Учительской газете» за 1 сентября 1961 г. следующее: «Всеми своими успехами, в том числе и достижениями в области образования, наша республика обязана братской бескорыстной помощи стран социалистического лагеря и в первую очередь большому другу вьетнамских трудящихся – Советскому Союзу» [Ха Хыу Зап 1961].

Список литературы

1. Hợp tác Việt Nam và Liên bang Nga trong lĩnh vực đào tạo qua triển lãm tài liệu lưu trữ. / Vũ Thị Minh Hương. Nhà xuất bản Chính trị-quốc gia. Hà Nội - 2010. – 496 с. [Сотрудничество между Вьетнамом и Россией в подготовке кадров в материалах архивной выставки / Ву Тхи Минь Хыонг. Изд-во Национальная политика. Ханой - 2010. 496 с.]

2. Андреев Д. Спасибо, друг // Советская Россия, 1964, 2 сентября.

3. Балов Н. В Демократической Республике Вьетнам // Народное образование, 1961, №9. – С. 102-104.

4. Дмитриевский В. С. Вьетнамский дневник 1961 года. Первые дипломы Ханойского политехнического // Томский политехник. — 1998. — Вып. 4. — С. 170-176.

5. Дык Минь, Самоуков П.И. Образование и педагогическая наука в Республике Вьетнам // Советская педагогика, 1970, №9. С. 134-140.

6. Ибрагимов А. Киноискусство сражающегося Вьетнама. – М.: Бюро пропаганды советского киноискусства, 1968. – 87 с.

7. Исаев М.П., Пивоваров Я.Н. Внешняя политика Социалистической Республики Вьетнам. – М.: Изд-во «Наука», 1983. – 216 с.

8. Каким будет Ханойский политехнический институт // Вестник высшей школы, 1960, №4. С. 93-96.

9. Ковалевский К. И радость твоя и боль, Вьетнам! // Учительская газета, 1961, 5 сентября.

10. Кузнецов В. Президент Хо Ши Мин в гостях у студентов Московского университета // Правда, 1955, 17 июля.

значении «советский гражданин»] до сих пор вызывает положительную реакцию среди вьетнамцев. Можно констатировать, что ближайшее время такое отношение будет сохраняться благодаря тем, кто проходил обучение в Советском Союзе. Несмотря на то, что в настоящий момент существуют ревизионистские тенденции по отношению к явлению «братской дружбы», его дальнейшее существование будет зависеть от степени внешнеполитического сотрудничества РФ и СРВ.

11. Мы учимся в СССР. Факты, цифры, высказывания // Советская Россия, 1969, 30 января .
12. Прибытие в Москву Правительственной делегации Демократической Республики Вьетнам // Известия, 1955, 13 июля.
13. Птицына К.В. Советско-вьетнамское сотрудничество в области образования в 1950-1970-е гг. // Человек, общество, государство: история и современность. Материалы международного научного форума с международным участием. Под ред. Е.А. Когай, И.А. Конорева – Курск: Изд-во Курск. гос. ун-та, 2013. С. 113-118.
14. Разоронова А. Десять семестров // Молодой коммунист, 1968, №5. С. 95-100.
15. С Е.П. Бусыгиным беседует В.А. Тишков [Электронный ресурс] // Личный сайт Валерия Тишкова. – URL: http://www.valerytishkov.ru/cntnt/besedy_s_u/cc.html (Дата обращения: 29.09.2017).
16. Самоуков П.И. Развитие народного образования в Демократической Республике Вьетнам // Советская педагогика, 1960, №5. С. 64-73.
17. Сила неугасимой дружбы // Литературная газета, 1955, 21 июля.
18. Советский Союз – Вьетнам. Документы и материалы. – М.: Политиздат, 1982. – 656 с.
19. Тараскина Л.А. Высшее образования в Демократическом Вьетнаме // Вестник высшей школы, 1967, №1. С. 89-91.
20. Тараскина Л.А. Развитие образования в Демократической Республике Вьетнам // Советская педагогика, 1967, №2. С.114-121.
21. Фам Куанг Хиэу. На службе революции // Учительская газета, 1960, 17 декабря.
22. Ха Хыу Зап. Новая школа Вьетнама // Учительская газета, 1961, 1 сентября.
23. Хоанг Саун Туи. «Мы ценим помощь друзей» // Правда, 1974, 15 декабря.
24. Ценин Ю. Приглашение к танцу // Советская Россия, 1969, 30 января.

РЕФОРМА ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 2020 ГОДА В ЯПОНИИ: ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И НАПРАВЛЕНИЯ

*Герасимова К.К.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Аннотация: В статье на основании официальных публикаций Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии рассмотрены ключевые идеи и направления реформы школьного образования, которая будет проведена в Японии в 2020 году. Автор выделяет 3 основных направления реформы: 1 – реформа языкового обучения, 2 – реформа учебной программы и вступительных экзаменов, 3 – реформа цифровизации образования. В статье описаны как конкретные меры, которые будут приняты в рамках каждого направления, так и факторы, обуславливающие необходимость их принятия.

Ключевые слова: Япония, школьное образование, образовательная политика, реформа, цифровизация

THE 2020 SCHOOL EDUCATION REFORM IN JAPAN: MAJOR IDEAS AND DIRECTIONS

Gerasimova K.K.

Abstract: The article describes the key ideas and directions of the 2020 Japanese school education reform based on the official publications of the Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology of Japan. The author identifies three major areas of reform: 1 – the reform of language education, 2 – the curriculum and university entrance reform, 3 – digitalization of education. The article characterizes both specific measures within each direction and the factors that lead to their adoption.

Keywords: Japan, school education, education policy, reform, digitalization

На современном этапе общественного развития система образования является краеугольным камнем в политике любого государства и одним из самых важных и динамичных элементов инфраструктуры. Образование, являясь ведущим фактором социально-экономического развития, в настоящее время активно реформируется в развитых странах мира. В 2020 году в Японии будет принят новый Государственный стандарт школьного образования, который коренным образом изменит систему обучения в японских школах. Планируемая комплексная реформа японского школьного образования отражает общемировые тенденции, и ее результаты могут иметь значимые последствия для дальнейшего развития мирового сообщества.

Опыт Японии в области реализации государственной образовательной политики является малоизученным в России, и в данной работе впервые предпринимается попытка комплексного рассмотрения предстоящих изменений в си-

стеме школьного образования страны. Цель работы – раскрыть основные идеи и направления реформы японского школьного образования 2020 года, опираясь на документы и публикации на японском языке, размещенные в открытом доступе в сети Интернет.

Основными источниками при написании работы являлись официальные публикации Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии: в первую очередь, предварительная версия Государственного стандарта школьного образования 2020 года в полном и кратком изложении, а также связанные с ним документы и информационные материалы. Использовалась также справочная информация, размещенная на официальных веб-сайтах крупных японских компаний в сфере образования – Benesse Corporation и Zoshinkai Holdings; материалы японских национальных газет «Майнити Симбун» и «Нихон Кэйдзай Симбун», а также японских информационно-новостных изданий Resemom и Education Tomogow.

Школьное образование в Японии состоит из трех ступеней: начального образования (начальные школы 6 лет обучения), младшего среднего образования (средние школы, 3 года обучения) и старшего среднего образования (старшие школы, 3 года обучения). Старшее среднее образование в Японии не является обязательным, однако, согласно статистике, более 95% японцев поступает в старшую школу, так как обучение в старшей школе дает право на сдачу Централизованного вступительного экзамена в университеты (яп. 大学入試センター試験).

Выпускники имеют возможность выбрать несколько предметов для сдачи из семи категорий, соответствующих пяти основным учебным дисциплинам: математика базовая/профильная, японский и иностранный языки, естественные науки базовые/профильные и гуманитарные науки [3]. Вне зависимости от предмета экзамен состоит исключительно из заданий на выбор ответа из предложенных вариантов. Такой формат экзаменации, в течение нескольких десятилетий не претерпевавший изменений, послужил причиной формирования негативных тенденций в японском школьном образовании. В первую очередь это связано с чрезмерной ориентацией образования на решение тестовых заданий, что не позволяет обучающимся в должной мере развить способности к рассуждению, логическому и абстрактному мышлению.

Важно отметить следующие факторы, указывающие на необходимость реформ [11]:

Во-первых, обучение в университетах стремительно обесценивается и утрачивает свою престижность в связи с упрощением поступления в желаемый вуз. Это связано с адаптацией школьного обучения к формату Централизованного вступительного экзамена, что нередко позволяет заработать результаты, не соответствующие реальным знаниям, и препятствует справедливому приему в университет.

Во-вторых, в связи с недостатками в системе образования молодые японцы оказываются неконкурентоспособны на уровне иностранных англоговорящих рабочих, найм которых осуществляет уже более 1/3 японских компаний. Для того чтобы повысить качество рабочей силы и вывести ее на международный уровень,

необходимо реформировать систему обучения иностранным языкам, а также обеспечить развитие коммуникативных навыков у обучающихся японских школ.

В-третьих, на ситуацию на рынке труда негативно влияет внедрение роботов и искусственного интеллекта. Уже в ближайшие годы, по прогнозам, этот фактор значительно снизит потребность в кадрах, занятых работой в рамках четко установленного круга задач. Становится необходимым воспитание человеческих ресурсов нового типа – «способных самостоятельно обнаружить проблему и наиболее эффективно реализовать задуманное, приспосабливаясь к обстоятельствам и используя их».

Исходя из этих факторов, в 2020 году планируется осуществить реформу школьного образования, которая будет включать три основных направления:

- Реформа языкового обучения;
- Реформа учебной программы и вступительных экзаменов;
- Реформа цифровизации образования: введение модели обучения «1 ученик – 1 планшет».

1. Реформа языкового обучения

Реформа языкового обучения [6] направлена на развитие коммуникативных навыков и способности рассуждать, а также излагать мысли на английском языке. В первую очередь изменения затронут образовательные программы начальных и старших школ. Так, с 2020 года английский язык будет преподаваться с третьего, а не с пятого класса начальной школы, причем изучение языка в третьем и четвертом классах будет проводиться только по двум аспектам – «речь» и «аудирование». Аспекты «чтение» и «письмо» будут добавлены только на пятом году обучения. Ожидается, что новая методика позволит отойти от механического заучивания информации и позволит школьникам с малых лет адаптироваться к свободному общению на иностранном языке [6].

Программа обучения английскому языку в старших школах также изменится: будет введена новая дисциплина «Рассуждение и изложение мыслей на английском языке». Дисциплина нацелена на дальнейшее развитие навыков по таким аспектам, как «речь» и «аудирование». Занятия по данному предмету будут включать в себя дискуссии, дебаты, выступления с речами и презентациями. От выпускника старшей школы будет ожидать умение выстраивать коммуникацию на английском языке как на бытовом, так и на деловом уровне [17].

2. Реформа учебной программы

В ходе реформы 2020 года учебная программа начальных и старших школ Японии претерпит значимые изменения, что связано с принятием концепции компетенций, которыми должен обладать выпускник старшей школы [8]. Компетенции сгруппированы в три взаимосвязанных категории, каждой из которых должно уделяться равное внимание в процессе школьного обучения. Философия грядущей образовательной реформы подразумевает, что лишь комплексное воспитание перечисленных умений способно обеспечить формирование современного японца, способного приносить пользу обществу и стране [4].

Когнитивная компетенция. «Что я знаю, что я умею?»

Прикладная компетенция. «Как я могу использовать то, что знаю и умею?».

Личностная компетенция. «Как успешно построить свою жизнь, взаимодействуя с обществом и миром?»

Процесс освоения компетенций можно пошагово проследить в стандарте школьного образования: в нем поясняется, какими навыками должен обладать обучающийся по окончании каждого класса. Так, к примеру, по окончании второго класса начальной школы обучающийся должен обладать следующими навыками в рамках предмета «японский язык» [1]:

Аспект: Речь / восприятие на слух

Приобретаемые навыки:

- Умение слушать, не пропуская важную информацию;
- Умение обсуждать знакомые темы, понимая последовательность событий, действий, явлений.

Аспект: Письмо

Приобретаемые навыки:

- Умение выражать собственные мысли на письме, описывать воображаемые либо реальные события;
- Умение собирать информацию для написания текста по заданной теме.

Аспект: Чтение

Приобретаемые навыки:

- Умение читать, понимая последовательность событий;
- Умение выделять основные слова и фразы в тексте;
- Умение находить параллели между личным опытом и прочитанной информацией, корректно формулировать свои мысли на этот счет и озвучивать их.

Аспект: Понимание языковой культуры и особенностей языка

Приобретаемые навыки:

- Понимание связей между частями речи в предложении;
- Понимание связей между звуками речи и их обозначениями на письме, различия в значениях слов-омонимов;
- Понимание различных степеней вежливости.

Принятие концепции компетенций коренным образом изменит цели школьного обучения, что не может не найти отражение как в учебной программе, так и в методике преподавания. Так, будет пересмотрено содержание и распределение ряда учебных дисциплин в старшей школе. К примеру, предметы «История Японии» и «Всемирная история» будут преобразованы в обязательную дисциплину «Комплексная история», изучение которой будет нацелено на понимание взаимосвязей между различными историческими явлениями в локальных и глобальных масштабах. Также будут введены обязательные дисциплины «Комплексная география», «Современное общество» [12]. Изменение методик обучения будет заключаться в следующем:

- принятие системы методов активного обучения на всех этапах школьного обучения;
- принятие системы методов образовательного программирования на всех этапах школьного обучения, в первую очередь в начальной школе.

Активное обучение – форма организации учебного процесса, направленная на мотивацию обучающихся к самостоятельному, инициативному и творческому освоению учебного материала. При активном обучении уроки проводятся не в форме лекций, а в форме общения учителя и обучающихся, что обеспечивает вовлечение всего класса в процесс освоения нового материала. В рамках активного обучения учителю предлагается инициировать дискуссии и работу в группе, предлагать обучающимся найти самостоятельное решение по теме урока, провести наблюдение/исследование и поделиться его результатами с остальными [5].

Образовательное программирование – метод организации учебного процесса в японских школах, направленный на развитие «программного» мышления и заключающийся в анализе учебного материала различных образовательных дисциплин с точки зрения программирования. Так, к примеру, в процессе изучения темы «природа электричества» в начальной школе детям будут показываться принципы работы бытовых приборов и устройство заложенных в них программ контроля потребления электричества. Затем обучающиеся научатся составлять аналогичные программы самостоятельно. На уроках арифметики дети будут программировать графики и диаграммы для иллюстрации изучаемых правил и закономерностей; на уроках музыки – составлять электронные мелодии в аудиоредакторах. Таким образом, обучение программированию будет «пронизывать» всё начальное образование, органично вплетаясь в различные учебные дисциплины. Следуя данному плану обучения, по окончании начальной школы дети научатся решать простые задачи с помощью программирования – чтобы затем, в средней школе, перейти к решению более сложных задач, требующих логического мышления и творческого подхода. От выпускников старших школ будет ожидать умение «использовать компьютерные технологии для решения актуальных проблем» [15].

Вышеперечисленные изменения в школьном образовании находят отражение в новой системе вступительных испытаний в вузы. Так, Централизованный вступительный экзамен в университеты будет преобразован в Единый вступительный экзамен (яп. 大学入学共通テスト), и его содержание изменится в связи с принятием концепции компетенций выпускника и новых требований к владению английским языком [7].

Во-первых, если раньше основным критерием оценивания выпускника являлись его знания по учебным дисциплинам, то исходя из вышеизложенной концепции компетенций, результат обучения не может считаться успешным без оценивания также таких способностей, как развитое логическое и критическое мышление, умение излагать мысли. В связи с этим, в новом экзамене вводится письменная часть, требующая изложения собственных рассуждений на основании анализа предложенной информации. В 2020 году такая форма экзаменации будет введена по дисциплинам «японский язык» и «математика».

Вступительный экзамен по английскому языку будет значительно усложнен, а его содержание изменено исходя из концепции компетенций и повышения значимости коммуникативного аспекта. Так, если ранее на экзамене были представлены всего 2 аспекта: «чтение» и «аудирование», то с 2020 года к ним добавятся аспекты «письмо» и «речь».

Таким образом, можно сделать вывод, что с 2020 года требования к выпускникам японских школ значительно возрастут вместе с увеличением числа аспектов подготовки школьников [14]. Ожидается, что новые методы оценивания абитуриентов позволят японским вузам осуществлять максимально эффективный и справедливый прием, что, в результате, поспособствует улучшению ситуации на рынке труда и дальнейшему успешному развитию страны.

3. Реформа цифровизации образования

В 2016 году Министерство образования Японии учредило исследовательскую комиссию по введению электронных учебников. В результате деятельности комиссии было принято решение о введении модели обучения «1 ученик – 1 планшет» во всех начальных и средних государственных школах (учреждениях обязательного образования) в 2020 году. Каждому обучающемуся будет предоставлен персональный планшет с набором учебников по всем изучаемым дисциплинам. Во избежание резкой смены образовательной модели в первое время планируется совмещать использование электронных учебников с бумажными. Распространение цифровых носителей в школах нацелено на предоставление равных образовательных возможностей всем школьникам, а также на общее повышение качества школьного образования в стране [2].

В заключении по итогам деятельности исследовательской комиссии Министерство образования подчеркнуло, что своевременное внедрение электронных учебников невозможно без основательной подготовки как издательств учебной литературы, так и местных органов управления образованием. Ввиду этого Министерство образования призвало все государственные органы и учреждения, задействованные в сфере школьного образования, провести ряд подготовительных мер. Требуемые меры включают подготовку электронных версий используемых учебников, разработку планов закупки и финансирования необходимого количества цифровых устройств, а также обеспечение информационной среды в школах (в первую очередь, установку электронных досок и организацию локальных сетей).

Очевидно, что внедрение модели «1 ученик – 1 планшет» в начальные и средние школы потребует от государства больших финансовых вложений. Если в 2015 году общая стоимость закупки планшетов в школы Японии составляла 52 млрд иен (≈ 487 млн \$), то, по прогнозам, в 2020 году она достигнет 212 млрд иен (≈ 2 млрд \$). Внедрение электронных учебников также потребует дополнительных расходов от обучающихся. Несмотря на то, что сами устройства будут предоставляться детям на бесплатной основе, семьям необходимо будет платить за обслуживание, страховку и использование приложений. Сопутствующие устройства и средства защиты (к примеру, внешняя клавиатура и защитный чехол) также будут приобретаться родителями самостоятельно. В целях предоставления равных возможностей по использованию цифровых средств обучения будут разработаны специальные программы финансовой поддержки [13].

Министерство образования не устанавливает конкретных ограничений по модели, цвету, размеру и функционалу планшетов, что дает местным правительствам и школам свободу выбора наиболее подходящих вариантов. При этом планшеты, выдаваемые обучающимся, будут частично перепрограммированы в

учебных целях. Так, устройства обучающихся начальных и средних школ будут изменены следующим образом [9]:

- ограничение ряда функций, не связанных с обучением;
- исключение возможности установки сторонних приложений и предустановка необходимых приложений без возможности удаления;
- установка средств фильтрации веб-контента и блокировка развлекательных ресурсов;
- активация системы MDM (Mobile Device Management, Управление мобильными устройствами) для защиты персональных данных, контроля состояния устройства и отслеживания его местоположения.

По окончании обучения предоставленный ученику планшет необходимо вернуть школе.

Некоторые административные единицы Японии, проведя все необходимые подготовительные меры, уже приступили к реализации модели «1 ученик – 1 планшет». Так, администрация специального района Сибуя столичного округа Токио в сентябре 2017 года предоставила 8,6 тысяч планшетов обучающимся и учителям всех начальных и средних общественных школ района. Число начальных школ в специальном районе Сибуя составляет 18, число средних школ – 8. Бюджет проекта составил 782 млн. иен ($\approx 7,3$ млн. \$). Для выдачи учителям и ученикам были выбраны планшеты Fujitsu ARROWS Tab Q507/PE с диагональю экрана 10,1 дюйма, съемной клавиатурой и водонепроницаемым покрытием [16].

В настоящее время статистические данные об образовательных результатах полномасштабной реализации проекта отсутствуют, однако представители Комитета по образованию специального района Сибуя отмечают, что результаты превосходят все ожидания. Сообщается, что процент неисправностей и поломок планшетов составляет всего 1,8%, что значительно меньше расчетного показателя [10].

Проделанная работа позволяет сделать следующие выводы. В настоящее время основными направлениями реформирования школьного образования Японии являются изменение учебных программ по английскому языку, принятие концепции компетенций школьника, внедрение в учебный процесс методов образовательного программирования и активного обучения, изменение формата вступительных испытаний в вузы, а также цифровизации образования посредством введения модели обучения «1 ученик – 1 планшет» во всех начальных и средних школах страны. Реформа обучения английскому языку подразумевает перестройку образовательной программы начальных школ в сторону более раннего изучения таких аспектов, как «речь» и «аудирование», а также введение новой дисциплины в старшей школе «Рассуждение и изложение мыслей на английском языке», совмещающей в себе эти два аспекта. Цель изменения учебных программ по английскому языку состоит в том, чтобы способствовать формированию конкурентоспособных на международном уровне человеческих ресурсов.

Принятие концепции компетенций школьника – когнитивной, прикладной и личностной – коренным образом изменит методику преподавания в японских школах, которое теперь будет направлено на мотивацию обучающихся и самостоя-

тельному и инициативному освоению учебного материала («активное обучение»), а также на развитие навыка «программного» мышления посредством междисциплинарного изучения программирования. Развивая метапредметные компетенции обучающихся и вовлекая их в решение актуальных проблем с использованием компьютерных технологий, Япония стремится воспитать нацию – технологического лидера Азиатско-Тихоокеанского региона. Этому будет способствовать и реформа вступительных испытаний в вузы, которая подразумевает повышение эффективности приема в университеты за счет смещения фокуса оценивания с предметных знаний на когнитивные и прикладные умения.

Что касается реализации программы «1 ученик – 1 планшет» в японских школах, в настоящее время она находится на подготовительной стадии. Основные направления деятельности в рамках программы: оснащение школ Японии необходимым электронным оборудованием и подготовка цифровых версий всех используемых школьных учебников. Функционал планшетов, предоставляемых обучающимся, будет значительно ограничиваться, для использования будут доступны только предустановленные приложения, электронные учебники и определенные категории сетевых ресурсов. Уже к сентябрю 2017 года Комитет по образованию специального района Сибуя столичного округа Токио успешно реализовал проект «1 ученик – 1 планшет», снабдив необходимым оборудованием 18 начальных и 8 средних школ района. Тем самым правительство специального района Сибуя положило начало широкомасштабной реализации подготовительных мероприятий к комплексной реформе японского школьного образования 2020 года.

Список литературы

1. Государственный стандарт школьного образования «Сбалансированная личность». Стандарт образования для начальных, средних и старших школ (学習指導要領「生きる力」小学校、中学校、高等学校学習指導要領) // Официальный веб-сайт Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии [http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/new-cs/index.htm] (28.03.2019)

2. Документ «Заключение по итогам деятельности исследовательской комиссии по введению электронных учебников» («デジタル教科書」の位置付けに関する検討会議最終まとめ) // Сборник документов исследовательской комиссии по введению электронных учебников на официальном веб-сайте Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии [http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/shotou/110/] (28.03.2019)

3. Документ «Информация о централизованном вступительном экзамене в вузы» (大学入試センター試験) // Сборник документов Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии о поступлении в вузы [http://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/senbatsu/index.htm] (28.03.2019)

4. Документ «Новый государственный стандарт школьного образования: цели» (新しい学習指導要領等が目指す姿) // Официальный веб-сайт Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии [http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chukyo/chukyo3/siryu/attach/1364316.htm] (28.03.2019)

5. Документ «Сборник терминов» (用語集) // Официальный веб-сайт Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий Японии [http://www.mext.go.jp/component/b_menu/shingi/toushin/_icsFiles/afieldfile/2012/10/04/1325048_3.pdf] (28.03.2019)

6. Презентация «Реформа обучения английскому языку 2020 года» (2020年英語改革) // Интерактивное руководство «Образовательная реформа 2020 года» на официальном веб-сайте Benesse Corporation, раздел «Образование» [http://benesse.jp/kyouiku/kyouikukaikaku/img/english.pdf] (28.03.2019)

7. Презентация «Реформа системы вступительных экзаменов 2020 года» (2020年大学入試改革) // Интерактивное руководство «Образовательная реформа 2020 года» на официальном веб-сайте Benesse Corporation, раздел «Образование» [http://benesse.jp/kyouiku/kyouikukaikaku/img/exam.pdf] (28.03.2019)

8. Презентация «Реформа учебной программы 2020 года» (2020年教育改革) // Интерактивное руководство «Образовательная реформа 2020 года» на официальном веб-сайте Benesse Corporation, раздел «Образование» [http://benesse.jp/kyouiku/kyouikukaikaku/img/education.pdf] (28.03.2019)

9. Руководство для родителей обучающихся школ «В школах будут введены iPad: 5 вещей, которые следует знать родителям» (進学先の学校でiPad導入?! 保護者として知っておいてほしい5つのこと) // Официальный веб-сайт Zoshinkai Holdings, раздел «Школы и ИКТ» [http://www.zkai.co.jp/home/z-asteria/ms/school01.html] (28.03.2019)

10. Статья «LTE в специальном районе Сибуя» (2018年1月30日LTE導入の渋谷区) // Национальная газета Майнити симбун, 30 января 2018 г. [https://mainichi.jp/articles/20180130/ddm/004/070/012000c] (28.03.2019)

11. Статья «Каким образом изменятся вступительные экзамены? Цели и требования будущей реформы» (大学入試どう変わる? 中高生が知っておくべき改革の目的と求められる学力) // Информационно-образовательный ресурс Resemom, 25 января 2018 г. [https://resemom.jp/article/2018/01/25/42494.html] (28.03.2019)

12. Статья «Каким образом изменятся различные учебные дисциплины после принятия нового Государственного стандарта школьного образования 2020 года?» (2020年、次期学習指導要領～社会科、地理歴史科、公民科はどう変わるか) // Новостное издание Education Tomorrow, 30 января 2017 г. [https://edutmrw.jp/2017/innovation/0130_2020education] (28.03.2019)

13. Статья «Конференция специалистов Министерства образования, культуры, спорта, науки и технологий: принято решение ввести электронные учебники в 2020 году» («デジタル教科書」20年度導入へ 文科省専門家会議が案) // Национальная газета Нихон кэйдзай симбун, 22 апреля 2016 г. [http://www.nikkei.com/article/DGXLASDG21H5W_S6A420C1CR0000/] (28.03.2019)

14. Статья «Может ли портфолио стать объектом оценивания при поступлении в институт?» (ポートフォリオは大学入試の評価対象として機能するの?) // Информационно-новостное издание Education Tomorrow, 18 июля 2017 г. [https://edutmrw.jp/2017/innovation/0701_jcer_2017] (28.03.2019)

15. Статья «Новый Государственный стандарт школьного обра-

зования 2020 года. Что такое «программное мышление?» (2020年、次期学習指導要領～プログラミング的思考って一体何?) // Информационно-новостное издание Education Tomorrow, 3 апреля 2017 г. [https://edutmrrw.jp/2017/innovation/0403_2020education] (28.03.2019)

16. Статья «Обучающиеся всех начальных и средних школ специального района Сибуйа получают персональные планшеты» (渋谷区、1人1台タブレット導入へ...区立の全小中学校対象) // Информационно-образовательный ресурс Resemom, 16 февраля 2017 г. [<https://resemom.jp/article/2017/02/16/36571.html>] (28.03.2019)

17. Статья «Обучение английскому языку в новом Государственном стандарте школьного образования 2020 года» (2020年、次期学習指導要領～外国語) // Информационно-новостное издание Education Tomorrow, 20 февраля 2017 г. [https://edutmrrw.jp/2017/innovation/0220_2020education] (28.03.2019)

РОЛЬ ИГРЫ В ОБУЧЕНИИ ЛЕКСИКЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА ДЛЯ ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Джошкун Полина Метиновна

Аннотация: В данной статье рассмотрена актуальная проблема методики современного обучения детей дошкольного возраста иностранному языку с помощью игр. В статье показаны положительные и эффективные стороны использования игровых методик на занятиях по иностранному языку у младшей возрастной группы. С помощью игры у детей на занятиях иностранным языком помимо новых языковых знаний, развиваются творческие, коммуникативные навыки. Игры позволяют преподавателю вести урок в комфортной и знакомой обстановке для детей, а детей мотивируют к изучению иностранного языка.

«Игра – это огромное светлое окно, через которое в духовный мир ребенка вливается живительный поток представлений, понятий. Игра – это искра, зажигающая огонек пытливости и любознательности».

Сухомлинский В.А.

Маленькие дети познают мир играя. Они развиваются и продолжают играть. От одного возраста к другому меняются характер и содержание игр, но желание играть и в игре узнавать что-то новое надолго остаётся у ребёнка.

Дошкольное детство – короткий, но достаточно важный период становления личности. В этом возрасте ребенок приобретает начальные знания об окружающей жизни. У дошкольника формируется отношение к людям, к труду, вырабатываются навыки и привычки правильного поведения, складывается характер. Огромное значение в развитии ребенка принадлежит игре. Игра является главным видом детской деятельности.

Игра – это мощнейшее средство развития ребенка. В современном мире наблюдается тенденция обучать детей дошкольного возраста иностранному языку.

Игра всегда предполагает принятия решения: как поступить, что сказать, как выиграть. Это обостряет мыслительную деятельность учащихся. Именно в игре дети усваивают общественные функции, норма поведения.

Обучение иностранному языку способствует не только прочному и свободному владению им, но и несет в себе большой интеллектуальный, воспитательный и нравственный потенциал ученика.

В работе «Человек как предмет воспитания» (1897) К.Д.Ушинский определил игру как посильный для ребёнка способ войти во всю сложность окружающего его мира взрослых. Детские игры отражают окружающую социальную среду, дающую «...материал, гораздо разнообразнее и действительнее того, который предлагается игрушечной лавкой».

Для преподавателя игровой метод – это отличный способ обучить маленького ребенка иностранному языку, а для самого ребенка игра – это в первую очередь удовольствие, развлекательный и в то же время познавательный процесс. С по-

мощью игры происходит развитие умений и навыков у обучающегося, таких как: память, внимание, дисциплину, пробуждает интерес к новому языку, артистизм.

Более того, важно отметить, что игра – это общение, у ребенка в маленьком возрасте начинают вырабатываться навыки коммуникативного общения, что сыграет положительную роль в его будущем.

Так как категория учащихся – это дети-дошкольники, то их достаточно тяжело увлечь только одним заданием, для того, чтобы занятие прошло продуктивно, преподаватель должен подготовить несколько различных заданий, чтобы юные ученики не теряли интерес в течение всего урока. Путем игры у ребенка развиваются творческое мышление и творческие способности.

Игры приносят детям и взрослым радость творчества. Без радости творчества наша жизнь превращается в скуку и рутину. Творческий человек всегда чем-то увлечен. От творческих возможностей человека зависит его жизненный уровень.

Одной из актуальных проблем современной методики обучения детей дошкольного возраста иностранному языку является организация обучения детей с помощью игр.

Актуальность данной проблемы вызвана целым рядом факторов. Во-первых, современный учебный процесс должен поддерживать у учащихся интерес к изучаемому материалу и должна происходить активизация их деятельности на протяжении всего занятия. Эффективным средством решения этой задачи являются учебные игры.

Во-вторых, одной из наиболее важных проблем преподавания иностранного языка является обучение устной речи, отвечающие за коммуникативные функции языка и позволяющие приблизить процесс обучения к условиям реального обучения и погружения в полную языковую среду, что повышает мотивацию к изучению иностранного языка. Вовлечение учащихся в устную коммуникацию может быть успешно осуществлено в процессе игровой деятельности.

Теоретик игровой деятельности Д.Б. Эльконин наделяет игру четырьмя важнейшими для ребенка функциями: средство развития мотивационной сферы; средство познания; средство развития умственных действий; средство развития произвольного поведения.

Большое влияние оказывает игра на развитие у детей способности взаимодействовать с другими людьми. Кроме того, что ребёнок, воспроизводя в игре взаимодействие и взаимоотношения взрослых, осваивает правила, способы этого взаимодействия в совместной игре со сверстниками он приобретает опыт взаимопонимания, учится пояснять свои действия и намерения, согласовать их с другими детьми.

Умственное воспитание в игре тесно связано с нравственным. Решение дидактической задачи всегда служит и упражнением воли. Выполнение правил игры требует от детей выдержки, самообладания, дисциплинированности. Игра с дидактическими игрушками, природным материалом, картинками, способствует накоплению чувственного опыта, вместе с тем помогают эстетическому воспитанию детей.

Преподавание иностранного языка в дошкольном возрасте сталкивается с трудностями, так как в большинстве своем дети еще не знакомы с изучаемыми реалиями в родном языке. В связи с этим одной из самых главных задач педагога является вызвать интерес у ребенка в изучении иностранного языка и сделать занятие наиболее «легким» и адаптированным для дошкольников. Планируя занятие, преподаватель должен помнить не только о том, чтобы ученики запомнили новые слова, фразы или какую-то определенную структуру, но и должен стремиться создать все возможности для развития индивидуальности каждого учащегося.

На начальном этапе обучения иноязычному общению осуществляется в процессе моделирования задач на учебных занятиях, а игры предполагают следование образцу. Наиболее распространены имитационно-моделирующие игры, сюжетно-ролевые, игровые упражнения, игры-конструирования. Так, например, игровые упражнения позволяют организовать целенаправленную речевую практику обучаемых иностранному языку.

Наиболее легко-усваиваемой методикой преподавания иностранного языка является игра, так как на данном этапе развития игра является основной деятельностью ребенка.

В современной методике игра рассматривается как один из самых ведущих видов деятельности ребенка на занятии, так как она удовлетворяет самые основные потребности ребенка.

Правильно организованная игра может являться не только формой организации жизни деятельности детей, но и средством воспитания и обучения. Преподаватель должен постоянно искать резервы повышения качества и эффективности обучения иностранному языку.

Игра служит средством обучения языку, выработки у учащихся речевых навыков и умений. В игре возникает необходимость что-то сказать. Она диктуется внутренним желанием ребенка принять участие в общении, в игровом действии.

У учащихся дошкольного возраста игра обучение с помощью игры вызывает у детей повышенный интерес к происходящему, помогает удержать внимание ребенка на занятии, причем в не навязанной для него форме.

Игровые методы выполняют две основные функции на занятии:

- совершенствование и закрепление пройденного, причем ребенок не просто повторяет, а подстраивает это под себя и учится использовать их в независимости от игровой ситуации;
- дети усваивают одновременно знания и умения разного содержания.

Учебная игра воспитывает культуру общения и формирует умение работать в коллективе и с коллективом. Все это определяет функции учебной игры как средства психологического, социально-психологического и педагогического воздействия на личность. Психологическое влияние игры проявляется в интеллектуальном росте обучаемых.

Педагогически и психологически продуманное использование ее на занятии обеспечивает развитие потребности в мыслительной деятельности.

Работа над расширением лексического запаса считается одной из главных задач при обучении иностранному языку, так как без определенного запаса лек-

сических единиц достаточно тяжело осуществить коммуникации ни на одном из этапов обучения.

Хорошая учебная атмосфера и методы, которые использует преподаватель могут направить учеников в правильном направлении изучать больше и лучше.

Работа над расширением лексического запаса считается одной из главных задач при обучении иностранному языку, так как без определенного запаса лексических единиц достаточно тяжело осуществить коммуникации ни на одном из этапов обучения.

Существуют определенные критерии отбора лексического материала для детей дошкольного возраста:

- все слова, которые изучаются на данном этапе, это должны быть понятия, доступные ребенку на родном языке;
- слова должны иметь постоянное употребление в языке и большую сочетаемость друг с другом.

Поскольку у детей дошкольного возраста игровая деятельность является ведущей, обучение лексике на каждом из данных этапов опирается на большое количество разнообразных игр.

Игры помогают детям легче воспринимать лексический материал, так они понимают, что им не нужно запоминать сложные формы и конструкции, а усваивание новых форм проходит автоматически. Игры дают возможность детям взаимодействовать друг с другом, креативно мыслить и работать спонтанно, используя новую лексику в выражении своих мыслей. Обучающимся интересно принимать участие в играх. В предложенных условиях у детей дошкольного возраста появляется соревновательный интерес и общение только на иностранном языке.

Игры используются как метод или техника, которая привлекает учеников к изучению иностранного языка. Хорошо подобранные и оформленные игры бесценны, так как позволяют учащимся практиковать знания языка. Положительная сторона данного метода заключается в присутствии когнитивного аспекта в изучении языка, динамическая работа в группе и высокая мотивация.

В игре проявляются особенно полно особенности и способности ребенка.

Игра – особо организованное занятия, требующее напряжения эмоциональных и умственных сил.

Есть несколько игр, позволяющих развить ум дошкольника и помочь ему запомнить иностранную лексику:

- игры с предметами, игрушками наиболее доступны детям, так как они основаны на непосредственном восприятии, соответствуют стремлению ребёнка действовать с вещами и таким образом знакомиться с ними. Перебирая реальные предметы в окружении ребенка стимулируется познавательная деятельность, которая сочетается с обучением английскому языку, опираясь на звуковые, осязательные, вкусовые ассоциации. Эти игры обычно основаны на том, что ребенку показывают различные предметы и просят назвать его, что это.

Слова хранятся в памяти ребенка ассоциативно-тематическими группами. Поэтому, формируя у него основной словарь, то есть запас слов, из которых он будет строить фразы, необходимо вводить новые лексические единицы темати-

ческими группами. Лексические игры могут способствовать быстрому и эффективному запоминанию лексики изучаемого языка и дальнейшем использовании данной лексики в иноязычной коммуникации. В этой связи учебный материал объединяется вокруг основных лексических тем, например, семья; внешность; одежда; дом; еда; домашние животные; звери; цвет и др.

Игра времени способствует созданию «языковой среды» на уроке и вне его. Во время игры учащиеся могут психологически перестраиваться и начинать думать только об игре, а не о языке. Игра дает им возможность увидеть практическое использование знаний, умений и навыков.

Опыт многих преподавателей, а также мой личный опыт доказывает, что без игровых действий закрепление в памяти ребенка иностранной лексики происходит менее эффективно и требует чрезмерного умственного напряжения.

Исходя из этого, можно отметить, что технология игровых методов обучения нацелена на то, чтобы научить учащихся осознавать мотивы своего учения, своего поведения в мире и в жизни, т.е. формировать цели и программы собственной самостоятельной деятельности и предвидеть ее ближайшие результаты.

Можно утверждать, что игра как средство, гарантирующее позитивное эмоциональное состояние, повышает трудоспособность и заинтересованность педагогов и учащихся, в отличие от монотонного исполнения определенных заданий детьми дошкольного возраста.

Таким образом, игра может быть не только приятным времяпровождением, но и господствующей технологией образования.

Без игры жизнь ребенка невозможна, так же, как и без игры не представляются занятия по иностранному языку в детском саду. Педагог каждую минуту должен поддерживать интерес у детей, вызывать радость, восторг, восхищение через подвижные игры, дидактические материалы. Игра позволяет оптимизировать процесс запоминания учебного материала, создает подлинную ситуацию общения и способствует развитию коммуникативной компетенции детей.

Список литературы

1. Астафьева, М.Д., Игры для детей, изучающих английский язык. – 2007, Москва
2. Роль игры в обучении младших школьников иностранному языку. Горлова Н.А., Горлова О.А., Маякова Е.В. <https://refdb.ru/look/1056778-p4.html> (29.03.2019)
3. Евсева М.Н. Программа обучения английскому языку дошкольников. - 2006, Москва.
4. Зайцев Н.А. Письмо, чтение, счет. - 1998, Санкт-Петербург.
5. Лекции ст. преподавателя ИРЯиК МГУ Баринцевой М.Н.
6. Игра и ее роль в обучении иностранному языку. Максимова Н.Н. <http://открытыйурок.рф/статьи/538362/> (20.03.2019)
7. Игра, ее роль в обучении иностранному языку детей дошкольного возраста. Локотунина Н.В. <https://pedportal.net/doshkolnoeobrazovanie/raznoe/kvalifikacionnaya-rabota-quot-igra-ee-rol-v-obuchenii-inostrannomu-yazyku-detey-doshkolnogo-vozrasta-quot-875621> (29.03.2019)

8. Максимова Т.М. Игра в обучении иностранному языку. Ивановский государственный энергетический университет

9. Роль игры в процессе изучения английского языка в школе. Мухиддинова С. А., Уралова Д. С. <https://moluch.ru/archive/54/7313> (25.03.2019)

10. Тарасюк Н.А. Иностранный язык для дошкольников, Уроки общения. – 1999, Москва.

11. Шишкова, И.А., Вербовская М.Е., УМК «Английский язык для малышей» . – 2002, Москва.

12. Роль игры в процессе обучения иностранному языку. Эмирова А.С., <https://multiurok.ru/files/rol-ighry-v-protsiessie-obuchieniia-inostrannomu-i.html> (25.03.2019).

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОМ

Данилина Вероника Викторовна

Аннотация: В данной статье анализируются некоторые особенности управления холдингом. В частности, оговаривается, что для более действенного управления подобный группой компаний нужен артельный центр регулирования. Как правило, данный центр регулирования именуется Управляющей фирмой и считается автономным юридическим лицом.

В момент развития организация преодолевает ряд проблем. В том случае, если эти проблемы будут благополучно преодолены, то и фирма продолжит свое развитие. Фирме начнет становиться тесно в виде одного юридического лица. Будет, появляется несколько новых фирм вокруг основной, которые преследуют одну цель и общий род деятельности. С формальной точки зрения эта группа фирм работает по договорам о сотрудничестве. В тот момент можно говорить о том, что все эти фирмы были организованы в Холдинг. Что такое холдинг? Холдинг — это группа компаний объединенных общей деятельностью.

Для более действенного управления подобный группой компаний нужен артельный центр регулирования. Как правило, данный центр регулирования именуется Управляющей фирмой и считается автономным юридическим лицом.

Сейчас возможно конкретизировать определение Холдинга. Холдинг — это группа фирм, которых объединяет совместная работа и совокупным центром управления. Объединение фирм совместной работой и совокупным центром управления имеет возможность быть в рамках некоторого плана, к примеру, в строительстве. Впоследствии реализации плана фирмы, соединенные строительным планом, распадаются [Дятлов Е. В. 2016:113]. Созданная группа фирм обязана владеть совместную задачу и управление.

Сформируем свежее определение Холдинга. Холдинг — это группа фирм, соединенных совместной работой и совокупным центром управления и являющихся собственностью единственному (или нескольким) владельцу. Во всякой компании есть собственные учредители и личный Генеральный директор. Генеральный директор напрямую управляет работой структурных отрядов компании, возглавляемых ответственными и серьезными исполнителями. По уставу Генеральный директор ведет автономно финансово-хозяйственной работой компании и представляет ее интересы без доверенности.

Юридическая власть Генерального директора предоставлена лишь только договором между ним и учредителями компании. Это дает Генеральному директору возможность в одно и то же время быть учредителем компании.

Сначала система управления Холдингом копирует систему управления единичной компанией. Положение Генерального директора занимает Управляющая фирма. Компании, входящие в холдинг, считаются частью группы компаний, а их Генеральные директора практически делаются Ответственными исполнителями. В подобный схеме владельцы (учредители) Холдинга постепенно начинают выталкиваться из системы управления.

С одной стороны, Генеральный директор всякой компании обязан подчиняться Управляющей фирме, а с иной стороны Собственники-учредители еще желают и имеют все шансы воздействовать на его работу.

По соглашению о разработке Холдинга Собственник не имеет возможность ввязываться напрямую в работу компаний. Для этих целей создана управляющая фирма. Выходит, что Собственник имеет возможность обладать активами Холдинга, но практически сразу управлять ими не имеет возможности.

Теперь можно уточнить определение Холдинга с точки зрения Владельца. Холдинг — это группа фирм, являющихся собственностью единственного владельца и соединенных совместной (единой) стратегией развития. Управление экономической работой будет проводить Управляющая фирма под контролем Акционеров-инвесторов.

В итоге создаем свежее определение Холдинга привлекательного для трейдеров. Холдинг — это группа фирм, которая функционирует в интересах акционеров-собственников. Структура управления холдингом — это его главный элемент и ее значимость буквально переоценить нельзя. Но ещё больший смысл в ИБГ или же холдинге содержит оргструктура [Иванченко В. А. 2015:65]. Абсолютно ясно, что холдинг по своим объемам значительно крупнее простой фирмы, значит, управлять им более сложное и серьезное дело. Но величина — далеко не единственная из оснований: огромную роль в предоставленном вопросе играет технологическая, территориальная, юридическая и так далее разнородность холдинга. Холдинг — по собственному определению довольно эластичная конструкция [Репин В. В., Елиферов В. Г. 2016:95]:

Все отдельные части бизнес-образования юридически самостоятельны и связаны между собой экономическими отношениями.

Технологические связи имеют все шансы отсутствовать, а так же имеют все шансы существовать.

Отношения между членами бизнес-образования отнесены — договорным методом. При всем этом любой член имеет возможность во всякий момент выйти из состава холдинга, для этого ему понадобится лишь только продать собственные акции.

Как правило, территориально холдинг, находится на территории нескольких населенных пунктов, государств или же регионов.

Из этого следует, что управленческие и производственные процессы в отдельной организации владеют точной юридически зафиксированной схемой, а сам бизнес-процесс как целый элемент внутри холдинга ориентируется его организационной структурой, которая имеет возможность быть и нигде не зафиксирована. Как раз вследствие этого система управление холдингом и оргструктура обязана быть создана и закреплена.

Совместные основы структуры управления для холдинга, а еще для обыкновенной организации совпадают, но при этом сами структуры, возникающие в итоге, различны между собой.

1. Функциональный принцип.

В основе предоставленного принципа лежит сама догадка такого, что кон-

струкция управления холдингом станет формироваться на принципе деления фирмы по нраву работы всех его подразделений. То есть, управление всех ресурсов случается по отдельности: научный ресурс управляется инновацией, человеческий ресурс — кадровой службой, не считая этого отдельно так же можно отметить бухгалтерские, финансовые, службу защиты безопасности и рекламные отделы.

Схема такого рода учитывает гигантский уровень централизации принятия конкретного заключения, то есть иерархичность.

Преимущественные качества функциональной структуры:

– коллектив, объединенный согласно функциональному признаку, более действенно справляется с поставленными перед ним задачами благодаря кооперации, совместной координации, делению обязательств и т. д.;

– работники благодаря совместному выполнению заданий приобретают наиболее широкую специализацию, совершенствуя собственную квалификацию и компетентность.

Ключевой минус функциональной схемы — это то, собственно что сам центр управления довольно крепко сдвинут вверх, в итоге начальство, располагается вдали от процессов производства, а командная цепочка будто растянута по вертикали. По основанию иерархической координации буквально нельзя воплотить в жизнь решения, касающиеся несколько отделов сразу.

2. Дивизиональный принцип.

Этот принцип организационной структуры используется в организациях и на предприятиях, владеющих широким профилем выпускаемой продукции. Для организаций, которые изготавливают большой ассортимент продукции, базой подразделения на дивизионы выступает образ конечного готового продукта. То есть все отделы разделяются виду направленностей, собственно что предполагает создания конкретных активных подразделов, обеспечивающих обработку ресурсов внутри каждой продуктовой направленности.

Дивизионная схема нормально подходит фирмам с большим количеством однородных, друг к другу территориально обособленных подразделений, к примеру, для сети магазинов. Данная разновидность структуры станет зваться региональной.

3. Матричный принцип.

Управление холдингом на базе матричного принципа было замечено относительно не так давно и стало закономерным продолжением дивизионной и активной структур. То есть вся командная цепочка складывается не только лишь по вертикали — функционально, но так же и по горизонтали — дивизионально. Следовательно, система управления холдингом на базе матричного принципа разрешает ввести официальную цепочку не только лишь для дивизионных отношений, но и функциональных. Задача создания данной структуры — одновременная координация изготовления продукта в любой стране или же в любом регионе, взятом в отдельности и согласование взаимодействий на каждой ступени товарной цепочки. Формируя в организации похожую структуру, нужно помнить, что неотъемлемое условие — присутствие высококвалифицированного персонала. Не

считая этого, он обязан приспосабливаться к новым критериям рынка и быстро перестраиваться.

Главный недостаток матричной структуры — это ее двойственность. Нарушается один из ключевых основ возведения организационной структуры — это единоначалие. В связи с этим один работник подчиняется незамедлительно же нескольким начальникам, собственно, что может значимо понизить функциональность и стать предпосылкой появления всевозможных недостатков в производственном процессе.

4. Сетевой принцип.

Свежий метод создания организационной структуры — это «динамическая сетевая организация». В случае если до этого на одном предприятии решался весь комплекс задач, исключительно связанных с реализацией и созданием предложений и продуктов, то в данный момент конструкция дезагрегирует собственные ключевые функции — инжиниринг, производство, финансы, реализации, бухгалтерия, впоследствии чего их распределяет между собой не функционирующими компаниями. Оставляя для себя роль основной фирмы, объединяющей итоги работы фирм всей сети, но не претендующей на их самостоятельность или же прибыль.

В итоге, если посмотреть на структуру решения задач компании при создании холдинга можно увидеть структуру упрощения работы, в той или иной степени, но в свою очередь можно так же наблюдать и сложность реализации данного процесса.

Список литературы

1. Дятлов Е. В. Исследование систем управления предприятиями промышленности — Новг.: Новгород, 2016. — 284 с.
2. Иванченко В. А. Менеджмент предприятий промышленности. — СПб: Питер, 2015. — 217 с.
3. Репин В. В., Елиферов, В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес — процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов — М.: РИА «Стандарты и качество», 2016. — 48 с.

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО В НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЕ

*Добратулина Е.М.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

В настоящей статье рассмотрены влияние факторы, влияющие на личную эффективность налоговых работников. Актуальностью темы можно считать основные направления в их работе, а также насущные проблемы, с которыми ежедневно они сталкиваются. Ключевые слова: государственная гражданская служба, налоговый служащий, негативные факторы, влияющие на эффективность.

Под государственной гражданской службой стоит понимать вид госслужбы, представляющей собой профессиональную служебную деятельность граждан на должностях государственной гражданской службы по обеспечению исполнения полномочий федеральных государственных органов, государственных органов субъектов РФ, лиц, замещающих государственные должности, и лиц, замещающих государственные должности субъектов РФ.

Как любое понятие, оно должно регулироваться нормативно-правовым документом, в данном случае это осуществляется:

- Конституцией РФ;
- Федеральным законом «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 N 58-ФЗ;
- Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 N 79-ФЗ;
- Указами Президента РФ;
- Постановлениями Правительства РФ;
- Конституциями (уставами), законами и иными нормативно-правовыми актами субъектов РФ;
- Нормативно-правовыми актами государственных органов.

Особые характеристики гражданского служащего наделяют его соответствующими правами и обязанностями при выполнении своих должностных полномочий, прописанных в служебном контракте. Но в то же время возникают ограничения и запреты, которым он подвергается на время выполнения своих должностных обязанностей. К примеру, государственному гражданскому служащему запрещено заниматься предпринимательской деятельностью; приобретать ценные бумаги, по которым можно получить доход; получать вознаграждения от юридических и физических лиц; разглашать сведения, доступные ему, как государственному гражданскому служащему и т.д.

Государственным служащим может стать любой гражданин Российской Федерации в возрасте от 18 до 65 лет, владеющий государственным языком, имеющим профессиональное образование и исполняющий обязанности по должности государственной гражданской службы за денежное вознаграждение.

В настоящее время есть большое количество вакансий для прохождения государственной гражданской службе. Специалисты требуются в следующих органах:

- Федеральной налоговой службе;
- Федеральной таможенной службе;
- Федеральной службе судебных приставов;
- Федеральной антимонопольной службе и т.д.

При прохождении государственной гражданской деятельности в любом из вышеперечисленных органах или другом, госслужащий выполняет различные задания и поручения от вышестоящего руководства, которые исполняются с определенными требованиями и в указанные сроки. При выполнении той или иной работы госслужащий должен руководствоваться нормативно-правовыми актами, с которыми он должен быть ознакомлен подробно, а также руководствоваться ими в своей гражданской деятельности.

Как уже говорилось, личная эффективность одного сотрудника способна повысить эффективность всей структуры в целом. На сегодняшний день для нашего государства эффективно действующая государственная служба – залог успешного развития и почетное звание на международной арене. Ведь не спроста государственную службу рассматривают в качестве фундамента российской государственности, так как она представляет собой сложный и комплексный социально-правовой институт со своими правовыми, социальными и организационными основами и устоями. Данный пример можно рассмотреть на налоговой службе, которая является основой успешного развития национальной экономики и общественной жизни.

Из истории известно, что до принятия в силу Указа Президента № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» Федеральная налоговая служба (ФНС) имело другое название, а именно: Министерство Российской Федерации по налогам и сборам. К основным функциям, которые сейчас осуществляет данный орган относятся:

Осуществление надзора и контроля за соблюдением действующего законодательства в сфере налогов и сборов;

Своевременное и полное внесение в соответствующий бюджет, а также других обязательных платежей;

Контроль за оборотом и производством этилового спирта, спиртосодержащей, табачной и алкогольной продукции;

Соблюдение валютного законодательства в пределах своей компетенции.

К характерной особенности относится то, что ФНС представляет собой вид федеральной государственной службы, но к ней применяются особенности, регламентированные Налоговым кодексом РФ, нормативно-правовыми актами налоговых органов, а также российского Министерства финансов.

Большим плюсом для налоговых органов является тот факт, что они с большим отрывом лидируют в количестве своих сотрудников, а именно на конец 2017 года в данном федеральном органе работало около 146 тыс. человек, что составило 23% от общего числа всех федеральных работников. В тоже время ФНС зани-

мает первое место по обеспечению своих работников и тратит 134,1 млрд. руб. В Москве осуществляет свою деятельность 32 ИФНС и 7 МИФНС, всего по России насчитывается более 150 инспекций.

В соответствии с приказом ФНС, принятым в 2011 году, была утверждена концепция кадровой политики Федеральной налоговой службы в России, рассчитанная до 2020 года, в которой были названы основные мероприятия по совершенствованию мотивации работников:

Постановка системы целей, задач перед служащими налоговыми органами и Федеральной налоговой службы в целом;

- Проведение тестирования;
- Дополнительное обучение и курсы повышения квалификации;
- Обязательное самообразование;
- Создание аттестационной системы;
- Повышение заработной платы в соответствии с занимаемой должностью;
- Разработка системы бонусов, которые будут нацелены на достижение положительного результата и так далее.

Чтобы говорить о личной эффективности работников государственной гражданской службы лучше всего это сделать на конкретном примере, поэтому в дальнейшем будет также рассматриваться личная эффективность госслужащих, занятых в Федеральной налоговой службе.

Эффективность деятельности государственных служащих - характеристика успешности профессиональной деятельности государственных служащих с точки зрения степени достижения запланированного результата и желаемого социального эффекта, а также соотношения достигнутых результатов деятельности с ресурсами, затраченными на ее осуществление.

Чтобы говорить о повышении личной эффективности госслужащих ФНС, необходимо определить по каким возможным причинам не удастся добиться максимальной эффективности при выполнении поставленных задач. К основным проблемам, которые были определены в результате опроса в 2014 году 386 госслужащих, относятся:

- Большой объем работы - 34,5%;
- Большое количество различных поручений, к исполнению которых необходимо приступить в ближайшее время - 34,5%;
- Заработная плата не устраивает из-за большого количества работы, обязанностей и ненормированного рабочего дня - 32,1%.

Также в ходе данного опроса было выяснено, что большое количество госслужащих недовольны следующими факторами:

- отсутствует четкая формулировка задачи, которую необходимо выполнить;
- плохая работа в команде, так как коллеги не стремятся показывать весь свой потенциал и знания;
- недобросовестное отношение коллег к работе: частные «перекуры», отвлечение от работы на решение личных проблем, общение с другими

коллегами, а также другие причины, не дающие полностью выложить-ся при выполнении задания;

- поступление поручений от руководства, которые не имеют ничего общего с теми обязанностями, что несет определенный сотрудник;
- руководитель руководствуется личной симпатией или антипатией к конкретному подчиненному, которому дает либо слишком легкие задания, или наоборот, очень трудные.

Немаловажный фактор, препятствующий полной реализации должностных полномочий, имеется и в том, что новых сотрудников, только что пришедших с университетов или же просто сменившие работу в ходе тех или иных обстоятельств, необходимо вводить в курс дела, посвящая им немалое количество времени. Ведь руководителю отдела приходится лично отвлекаться на обучение сотрудника, а также контролировать качество и объем выполненных поручений и заданий. Ведь он несет личную ответственность за исполнение тех или иных поручений, поступивших от выше поставленного руководства. Некоторые руководители пускают в «свободное плавание» новичков, делегируя свои полномочия другим сотрудникам, но потом очень жалеют о принятом решении. В ФНС есть определенная последовательность в знакомстве с очередным кандидатом на должность специалиста 1-го разряда, а именно: сначала кандидат присылает свое резюме, которое просматривает сотрудник отдела кадров, если же его заинтересует тот или иной кандидат- назначается собеседование, в ходе которого проговариваются основные требования, условия и график работы, система оплаты труда, а также остальные нюансы. В том числе задаются вопросы общего характера к возможному кандидату. Если же сотрудника отдела кадров устроит все, он связывается с начальником того отдела, где есть вакантное место и отправляет на дальнейшее собеседование туда. В определенном отделе кандидату рассказывают об основных задачах, стоящих перед отделом, требованиям к сотрудникам и так далее. После чего кандидата приглашают к заместителю начальника инспекции и начальнику инспекции, которые также могут объяснить специфику деятельности, задать некоторые вопросы, которые посчитают нужным. Если всех вышеперечисленных руководителей все устроит- кандидату предлагается принять решение о том, согласен ли он на все вышеперечисленные условия, если же он принимает положительное решение, то начинается подготовка и сбор документов, требуемых для устройства на работу на государственную службу. Данный пример был приведен для того, чтобы показать, что достаточно большое количество возможных кандидатов «срезается» уже на данном этапе, испугавшись возможной ответственности.

Для повышения личной эффективности в налоговой службе также негативно влияет программный комплекс, который постоянно изменяется и пополняется. Например, за последний год ФКУ стремится перевести всю работу из одного программного комплекса в другой, что требует большое количество времени, которое фактически отсутствует у сотрудников налоговой службы, ведь в начале было сказано, что своевременное поступление и полнота внесения налогов и сборов относится к основным функциям госслужащих. Возникают различные проблемы,

связанные с данным переходом, например, несвоевременная подгрузка из одного ресурса в другой, «наложение» или дублирование записей, постоянные изменения в требованиях к выполнимой работе в сложившейся ситуации. В том числе ко всему прочему относится, нестабильная работа в сети, постоянные сбои. При сложившейся ситуации приходится в короткий срок овладевать всеми возможными знаниями, которые необходимы для выполнения своих постоянных обязанностей. На все это уходит достаточно большое количество времени, что существенно сказывается на оценки всей работы коллектива, а как следствие, и на размер поощрения, которое складывается из определенных составляющих. Данный вопрос будет подробно освещен в заключительной главе данной работы.

Подводя итог вышесказанного, стоит отметить, что существует ряд факторов, замедляющих работу коллектива, а также негативно влияющих на личную эффективность сотрудников, по вине их самих или конкретных обстоятельств на некоторые из которых можно положительно повлиять, а некоторые так и останутся насущной проблемой.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 11.12.2018) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
2. Указ Президента РФ от 10-03-2009 № 261 «О Федеральной программе реформирования и развития системы государственной службы.»
3. Указа Президента № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти»
4. Атамчук Г.В. Сущность государственной службы: история, теория, закон, практика. М.: Изд-во РАГС, 2007;
5. Дадашев А.З., Мешкова Д.А., Топчи Ю.А. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: Юнити-Дана, 2018, 176 с.;
6. Рогова Г.И. Профессиональная компетентность как основа конкурентоспособности работников налоговых органов России//NovaInfo.2015 № 34, с.349-358.
7. Титов А.С. Налоговое администрирование и контроль. Проблемы законодательного закрепления и правоприменения. М.: ВК, 2017. 273 с.
8. <https://www.nalog.ru/rn77/>

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Егорова В.

В структуре страхового маркетинга можно выделить два самостоятельных направления:

Товарный, рыночный маркетинг,

Структурный, организационный маркетинг.

Товарный, рыночный маркетинг направлен на совершенствование финансово-экономических отношений страховщика и страхователя за счет анализа состояния его внешнего окружения (рыночной среды) и правильной ориентации компании на рынке.

Его основными составляющими являются:

исследование рынков,

разработка требований к страховому продукту исходя из свойств рыночного сегмента, на котором его предполагается продавать;

выбор системы сбыта страховой продукции, адаптированной к рынку и продукту;

обеспечение эффективной информационной, прежде всего — рекламной поддержки продаж;

разработка мер по активизации сбыта (активизации потребительского поведения).

Маркетинговая стратегия страховой компании является воплощением и концентрацией всех его маркетинговых усилий. Она является выражением усилий страховой компании по поиску наиболее приемлемых решений в гармонизации отношений страховщика и страхователя - решений, направленных на удовлетворение страховщика размером получаемой прибыли и страхователя - качеством и номенклатурой страховых услуг при разумном (с точки зрения страхователя) размере страховой премии.

Маркетинговая стратегия страховщика воплощается и реализуется в следующем наборе инструментов:

- политика в области разработки страховой продукции,

- ценовая политика,

- способ организации продаж страховой продукции и политика в области распределения,

- обучение агентов, стимулирование продаж и организация системы сбыта,

- поддержание контактов с потребителями (общественные связи и реклама страховых услуг).

Однако для грамотной и эффективной реализации маркетинговой стратегии все ее инструменты должны рассматриваться во взаимной увязке, а также с учетом взаимного влияния. Критерием оптимальности маркетинговой стратегии страховой компании является максимизация прибыли или финансового результата в ином выражении при использовании всего набора маркетинговых инструментов. Выбор тех или иных решений по одному из инструментов в общем случае определяется тем, какие возможности предпочитает страховщик по другим

составляющим маркетинговой политики. Так, свойства страхового продукта и полнота страхового покрытия прямо определяют выбор системы сбыта, а также ценовую политику страховщика. Важным моментом является также учет динамики страховых рынков и продуктов. Однако во всех случаях именно страховой продукт является ключевым звеном маркетинговой стратегии.

Структурный маркетинг достигает той же цели за счет оптимизации организационного построения структуры компании и, прежде всего, системы сбыта страховой продукции исходя из максимально более полной ориентации на поведенческие особенности потребителя и свойства страховой услуги. Значение структурного маркетинга объясняется тем, что страховой продукт мало правильно разработать, его надо корректно донести до страхователя и потери, вызванные недостатками организационного построения компании, могут поглотить все преимущества, достигнутые на этапе исследования рынка и разработки страхового продукта.

Выше, в разделе, посвященном эволюции страхового маркетинга, было показано, что, начиная с определенного этапа, его развитие станет невозможным без адаптации организационных структур страховщика исходя из общей цели — наиболее полного удовлетворения потребностей клиентуры. Поэтому разделение маркетинга на рыночный и организационный является условным и временным явлением. В идеале он представляет собой комплексный, единый инструмент, нацеленный на обеспечение достаточной прибыльности компании в сочетании с предоставлением потребителям относительно дешевой, качественной и полной страховой защиты.

Разработка оптимальной страховой услуги, эффективная поддержка продаж и совершенствование организационного построения компании — это взаимосвязанные задачи. Так, например, решения, принятые в части свойств страхового продукта, влекут за собой определенные шаги в организационном построении систем сбыта, и наоборот. Соответственно, от свойств продукта зависит и рекламная поддержка. Таким образом, товарный и организационный маркетинг — это две стороны одного явления, тесно связанные между собой. Тем не менее, для простоты анализа их лучше разделять и рассматривать раздельно.

Увязка инструментов организационного и рыночного маркетинга представляет собой сложную итеративную задачу. При этом оптимизационную процедуру необходимо строить на основании принципа получения максимальной эффективности на единицу вложений в маркетинговые мероприятия. Если встать на точку зрения страховой компании, то мерилom эффективности маркетинговых инструментов является объем продаж страховой продукции.

Оптимальное сочетание маркетинговых инструментов является практическим воплощением маркетинговой стратегии компании. Ее назначение состоит в эффективном планировании рыночных действий страховщика. Она включает в себя:

- рынки, отобранные для действий компании;
- продукты, сформированные для продвижения на данных рынках (особое значение имеет адаптация свойств услуги к особенностям рынка);

- выбранные системы сбыта для каждого сегмента;
- информационную (рекламную) поддержку продаж.

Исходными предпосылками для построения маркетинговой стратегии являются свойства страхового рынка,

- прогноз действий конкурентов;
- возможности самой страховой компании (прежде всего — финансовый потенциал, территориальное присутствие, наличие широкой гаммы страховых продуктов, разнообразие систем сбыта).

Маркетинговая стратегия должна включать в себя:

- позиционирование страховых услуг компании - выбор перспективных географических, социальных, возрастных рыночных сегментов, на которых страховщик предполагает сосредоточить собственные страховые усилия,
- разработку и подготовку необходимых страховых продуктов, а также обучение кадров,
- разработку системы сбыта и стимулирования продаж страховой продукции,
- проектирование жизненного цикла страховой услуги,
- оценку перспективной части рынка, которую компания может завоевать, а также определение рентабельности перспективных действий на страховом рынке - экономической эффективности маркетинговой акции.

Позиционирование собственной гаммы страховых продуктов на рынке является весьма важным для страховщика и определяет основные черты его маркетинговой стратегии. Им должны быть выбраны сегменты рынка, характеризующиеся довольно высокой «населенностью» и относительно низкой конкурентностью, что дает ему возможность осуществить большое число продаж с нормальной рентабельностью. Естественно, что гармонизация финансово-экономических отношений компании с клиентурой должна осуществляться в максимальной степени индивидуализированно - применительно к определенным группам клиентуры с учетом их индивидуальных свойств. Прежде всего, компанией должны быть выбраны те группы потребителей, на которые страховщику легче всего воздействовать: например, региональная страховая компания, скорее всего, ограничится собственной географической зоной, а кэптивный страховщик крупной нефтяной компании - предприятиями, входящими в его финансово-промышленную группу или смежными предприятиями нефтегазового комплекса. Выбор целевых сегментов может определяться также наличием характерных способов реализации страховой продукции. Так, компания, занимающаяся продажей страховой продукции без посредников, в большей степени ориентирована на лиц, чувствительных к цене страховой продукции, но не обращающих особого внимания на качество обслуживания и присутствие посредника - агента. С другой стороны, компании, оперирующие при помощи агентских сетей, скорее всего, предпочтут работать с клиентурой, доступной для агентов и соответственно этому строить свою маркетинговую стратегию. [5]

Для разработки маркетинговой стратегии может быть использован чисто вероятностный подход, когда каждому значению внутренних и внешних параметров ставится в соответствие определенная вероятность реализации, а дальше на основе экономико-математического моделирования определяется наиболее перспективный вариант маркетинговой стратегии. Однако этот способ является слишком сложным. Проще применить сценарный подход. В его рамках задаются три сценария развития страхового рынка – пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический. Далее на них накладывается перспективное видение возможностей компании, а также прогноз действий конкурентов. Их совместное рассмотрение дает возможность сформулировать основной и вспомогательные варианты маркетинговой стратегии. Выбор вариантов маркетинговых действий компании осуществляется исходя из принципа обеспечения максимальной эффективности на единицу вложений. Важным требованием к ней является гибкость, т.е. возможность приспособления к ранее непредвиденным внешним условиям.

С точки зрения страховщика наиболее привлекательными сегментами являются части рынка, характеризующиеся:

- высокой доходностью,
- предсказуемостью;
- быстрым ростом;
- умеренной конкуренцией;
- сильными позициями данной компании.

С другой стороны, на этих сегментах, как правило, самая высокая конкуренция. Поэтому, осуществляя собственное позиционирование, компания должна соотносить собственные возможности (прежде всего — инвестиционные), а также свойства своих продуктов, с конкурентным окружением.

Как правило, оценка перспективности позиционирования компании на том или ином рынке осуществляется при помощи социологических опросов, в ходе которых населению предлагается провести сравнительную оценку соперничающих компаний и их продуктов. На данный анализ накладывается оценка долей страховщиков по сегментам. С учетом этого определяются зоны перспективной и бесперспективной конкуренции.

Там, где у страховщика нет шансов закрепиться, происходит сворачивание деятельности, а на тех сегментах, где у компании имеются хорошие перспективы, проводится развитие операций.

Важным требованием к маркетинговой стратегии страховщика является ее гибкость, т.е. возможность ее приспособления к ранее непредвиденным внешним условиям.

Основное назначение маркетинговой стратегии состоит в том, что она должна обеспечивать наибольший возврат средств на вложенный капитал за счет оптимального выбора указанных параметров и наиболее гармоничных взаимоотношений страховщика и страхователя.

Эту последовательность действий по выработке и реализации маркетинговой стратегии страховщика можно представить следующей схемой:

Любая маркетинговая стратегия должна предусматривать наличие обратной связи – контроль эффективности маркетинговых усилий страховщика.

Одним из назначений маркетинговой стратегии является достижение такого положения, при котором услуги данного страховщика более притягательны для выбранного им для себя целевого сегмента, чем страховые продукты конкурентов. Для этого страховщику надо заботиться о том, чтобы его продукт казался клиентом услугой более высокого качества, чем аналогичная продукция конкурентов. При этом особое значение принимает субъективная оценка качества и полезности, т.е. психология восприятия продукта страхователями. Здесь большое значение имеет грамотная рекламная политика страховщика. Необходимо, чтобы именно страхователи, а не страховщик считали маркетинговые действия компании и условия договора выгодными и привлекательными. Задача страховщика при выработке и реализации маркетинговой стратегии состоит в поддержании отрыва оценки качества своей продукции и имиджа марки по сравнению со своими конкурентами. Для этого на каждом из целевых сегментов необходим свой собственный совершенно определенный набор маркетинговых мероприятий, направленных на гармонизацию отношений страховщика и страхователя.

Маркетинговая стратегия страховой компании является комплексной реализацией данных, полученных в процессе изучения рынка. Она дает возможность провести комплексную оценку исходного материала по состоянию и динамике рынка, а также выработать оптимальную систему рыночных действий компании.

Список литературы

- 1.Жарков С. Страховки через Интернет (Перспективно, хотя порой рискованно) // Ведомости. - 2000
- 2.Гомелля В.Б. Страховой маркетинг: актуальные вопросы методологии, теории и практики. М. 2016.
- 3.Зубец А.Н. Маркетинг на финансовых рынках, поведение потребителей. М. «Анкил», 2005.
- 4.Зубец А.Н. Страховой маркетинг в России. Практ. пособие - М.: Центр экономики и маркетинга, 2015
- 5.Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка - М.: Центр экономики и маркетинга, 2017.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

*Егорова В.А.,
студент 2 курса магистратуры, гр. МФМ-д17-2-1*

Аннотация: Статья посвящена вопросам финансового менеджмента предприятий в страховой области и их особенностям. Рассмотрена: нормативная база страховой отрасли, анализ страховых рисков, сегмент рисков в 2018 году, финансовая устойчивость страховщика, финансовые показатели, цели и задачи управления рисками.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, управление, страхование, предприятие, риск

FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE INSURANCE INDUSTRY

Abstract: The article is devoted to the financial management of enterprises in the insurance industry and their features. Considered: the regulatory framework of the insurance industry, the analysis of insurance risks, the risk segment in 2018, the financial stability of the insurer, financial performance, goals and objectives of risk management.

Keywords: financial management, insurance, venture, risk

За последнее десятилетие ландшафт, в котором работает страховая отрасль кардинально изменилась, и темпы изменений продолжают ускоряться. Новые широко распространенные стандарты отчетности, более точные оценки производительности, более подробное раскрытие информации и более быстрая отчетность. Необходимость и своевременность принятия управленческих решений, точная и подробная информация о фактической и прогнозируемой выручке, а также бухгалтерский баланс, все это необходимо для управления рисками на предприятии. Помимо этого, социальные, экономические и экологические мегатенденции стимулируют дальнейшие изменения в страховании.

Чтобы выжить и соблюдать строго регламентированный порядок в неопределенном и стремительном мире, страховщики должны стать более гибкими и эффективными.

В связи с этим тема данной статьи представляется достаточно важной и актуальной.

Цель данной статьи – рассмотреть финансовый менеджмент с точки зрения страховой отрасли.

В настоящее время существует Международная ассоциация органов страхового надзора (International Association of Insurance Supervisors, IAIS), целью создания которой являются развитие мирового страхового рынка на основе единых принципов и содействие финансовой стабильности. IAIS способствует объединению мирового опыта органов регулирования и надзора в области страхового дела, а также разрабатывает и публикует ряд принципов, руководств и стандар-

тов. В частности, в настоящее время действуют Ключевые принципы страхования (Insurance Core Principles).

Результатом качественной системы финансового менеджмента в страховании является контроль за рисками во всех подразделениях страховой компании, а также по каждой линии бизнеса (продуктам). Основными статьями баланса, подлежащими особому контролю в части финансового менеджмента, в страховых компаниях являются собственные средства и страховые резервы как заключающие в себе наиболее существенные риск для данного бизнеса. Существует Указание Банка России от 22 февраля 2017 г. № 4297-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов», а также Указание Банка России от 22.02.2017 № 4298-У «О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов», которые ограничивают возможность финансовых вложений страховщика в целях снижения рисков. В Указаниях четко сформулировано требование ЦБ РФ к равенству общей стоимости активов, в которые инвестированы собственные средства (капитал) страховщика или страховые резервы страховщика суммарной величине собственных средств (капитала) страховщика или страховых резервов, сформированных страховщиком. Указания также регулируют виды, структуру и качество активов, обеспечивающих собственный капитал страховщиков и страховые резервы.

Стоит отметить, что собственный капитал и страховые резервы оказывают существенное воздействие на финансовую устойчивость страховщика, поэтому являются основными объектами, рассматриваемыми финансовым менеджментом страховых компаний. Согласно Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», гарантиями обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика являются также экономически обоснованные страховые тарифы; средства страховых резервов, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию, собственные средства страховщика и перестрахование.

Деятельностью в области анализа принимаемых на страхование рисков, а также решения об их принятии на страхование и определением адекватной риску тарифной ставки и условий страхования занимаются андеррайтеры страховой компании. В данном случае, основным риском страховщика является экономическая обоснованность страхового тарифа, определяющего величину премий.

Существенным минусом финансового менеджмента в страховании является нехватка превентивных мер по работе с рисками общества, не существует действий по минимизации факторов риска и масштабов возможного ущерба. Так, статистика потенциальных страховых случаев практически не ведется. Не существует единого систематизированного отраслевого риск-портфеля, соответственно статистика актуарных расчетов не является в достаточной степени полной, модели базируются на огромном количестве допущений, что также не способствует снижению рисков страхового сектора. Сбор же подобной информации является крайне затратным, осуществление его на уровне одной компании, даже весьма

крупной, невозможно. Во многих странах подобный статистический анализ реализуется в качестве национальных проектов (например, в Южной Корее, Китае). [Гвозденко А.А., 2016: 36]

Основными моментами управления рисками в страховых компаниях в 2018 году стали риски сегмента обязательного страхования автогражданской ответственности (далее – ОСАГО), риск отсутствия глобальной цели развития отрасли, а также агрессивный рост инвестиционного страхования жизни. В условиях разработки концепции санации страховщиков и активного роста страховых «дочек» госбанков также выделяется риск огосударствления отрасли, который на данном этапе не является острым вопросом, однако тенденции к подобному развитию событий на лицо. Сохранение значимости операционных рисков будет поддерживаться продолжающимися процессами изменения формата отчетности, иными словами, переход на отраслевые стандарты бухгалтерского учета (далее - ОСБУ) и единый план счетов (далее - ЕПС), которые привели к необходимости более подробного раскрытия информации по риск-менеджменту в части подготовки финансовой отчетности.

Немаловажными в 2018 году остались и кредитные и регулятивные риски, а также риски, связанные с качеством активов страховых компаний. Также, как известно, страхование создает возможность для роста инвестиционного потенциала общества, потому как страховые компании являются институциональными инвесторами, а также аккумулируют значительные финансовые ресурсы. Финансовая отчетность за 2019 должна включать информацию по состоянию на 1 января 2018 года и далее в соответствии с МСФО 9. В связи с этим требуются доработка моделей оценки кредитного риска, сближение оценки риска для целей риск-менеджмента и финансовой отчетности, а также изменения процесса взаимодействия финансового менеджмента и финансового департамента страховых компаний.

Причины, по которым в современных реалиях российским страховым компаниям необходима система риск-менеджмента были уже обозначены ранее, но основной из них является необходимость своевременного пересмотра всех рисков

Финансовая устойчивость страховщика – способность страховой компании выполнять принятые обязательства по договорам страхования, сострахования, перестрахования в случае изменения экономической конъюнктуры. Основа финансовой устойчивости страховой организации – оплаченный уставный капитал и страховые резервы, а также грамотная система перестрахования.

Финансовая устойчивость страховщика достигается путем:

- увеличения уставного капитала и собственных средств страховой компании;
- корректного расчета и дифференциации страховых тарифов;
- формирования достаточных страховых резервов, отвечающих условиям действующего законодательства;
- перестрахование наиболее существенных для компании рисков;
- соблюдение нормативного размера соотношения между активами и обязательствами страховщика;
- управление дебиторской и кредиторской задолженностью с целью ее контроля и снижения. [Орланж-Малицкая Л.А., 2017: 81]

Важным моментом является вероятностный характер обязательств страховой компании, иными словами, обязательства известны лишь с определенной долей уверенности. Именно поэтому так важно учитывать, что компания способна не просто расплатиться по своим обязательствам, но и также необходимо оценивать риски неблагоприятного развития ситуации, чтобы при ее изменении в худшую сторону также иметь возможность расплатиться по ним. Проблема обеспечения финансовой устойчивости страховщика имеет бинарную природу: прежде всего, это определение системы вероятности нехватки средств в определенный период, а, во-вторых, это отношение доходов к расходам за истекший тарифный период. Очень многое определяется величиной страхового портфеля, в том числе и степень дефицитности средств. В ФЗ № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» более подробно сформулированы основы финансовой устойчивости страховщиков.

Наличие достаточного капитала – неотъемлемое условие стабильной деятельности страховых компаний. Эффективность использования капитала во многом определяется качеством управления риском.

Следовательно, анализируя финансовый менеджмент, нужно учитывать такие показатели, как:

- уровень платёжеспособности и финансовой устойчивости;
- баланс активов и пассивов страховщика;
- рациональное использование средств компании. [Хэмптон Д., 2016: 49]

Стоит отметить, что при принятии решения о заключении договора на страхование или же об отказе от него, первостепенным критерием выступает уровень риска. То есть страховая компания в первую очередь определяет объем капитала, который необходим для погашения прогнозируемых убытков и исполнения принятых обязательств.

Целью управления рисками и достаточностью капитала страховых компаний является:

- поддержание приемлемого уровня рисков, в рамках аппетита компании к риску (склонности к риску) или иных лимитов и ограничений, оказывающих воздействие на отношение компании к риску;
- обеспечение и поддержание достаточности собственного капитала для покрытия существенных рисков страховщика;
- обеспечение финансовой устойчивости страховщика, минимизация возможных негативных последствий от воздействия принимаемых рисков в соответствии со стратегией развития компании;
- выполнение требований государственных органов Российской Федерации, регулирующих деятельность страховых компаний;
- следование международным стандартам и лучшим мировым практикам в области финансового менеджмента.

Задачами системы управления рисками в страховой компании являются:

- идентификация и оценка существенности принимаемых рисков;
- оценка и прогноз уровня потенциально существенных рисков;
- установление лимитов и ограничений существенных рисков;

- мониторинг за принимаемыми в страхование и перестрахование рисками, действия по снижению уровня принятого риска с целью его поддержания в пределах установленных внешних и внутренних ограничений;
- выполнение установленных Банком России значений обязательных нормативов и ограничений;
- обеспечение распределения ресурсов для поддержания эффективного и оптимального страхового портфеля;
- оценка достаточности финансовых средств для покрытия основных и наиболее крупных рисков;
- планирование капитала, опираясь на наиболее полную и достоверную оценку всех существенных рисков страховщика, тестирования устойчивости страховых компаний в рамках современных вызовов, таких как: внутренние и внешние факторы риска, влияющие на развитие компании, глобальная стратегия развития страховой отрасли, требования Банка России к достаточности капитала и страховых резервов;
- единое понимание рисков на уровне отрасли и компании, а также стратегическое планирование и прогнозирование, исходя из уровня принимаемого риска;
- развитие в страховой отрасли риск-культуры и компетенций по управлению рисками с учетом лучших мировых практик.

Ряд страховых компаний РФ организует 3 линии защиты, формирует риск-культуру, принимает определенный «аппетит к риску», формирует целевую структуру рисков, а также проводят периодические стресс-тестирования разной направленности. Также в таких компаниях организуются комитеты по рискам и комитеты по управлению активами и пассивами.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что проблемы управления финансами страховых организаций определены следующими факторами:

сложностью адаптации существующего инструментария финансового управления к управлению финансами страховой организации, что обусловлено их спецификой;

необходимостью разработки новых подходов к организации и совершенствованию системы управления финансами страховых компаний;

повышением требований к конкурентоспособности страховых организаций, обусловленных реалиями современного страхового рынка.

Список литературы

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
2. Указание Банка России от 22 февраля 2017 г. № 4297-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов»
3. Указание Банка России от 22.02.2017 № 4298-У «О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов»

4. Гвозденко А.А. Основы страхования. – М.: Финансы и статистика, 2016
5. Ефимов С.Л. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование. М.: Церих-ПЭЛ, 1998
6. Журавлев М Ю. Методы проведения перестраховочных операций. Виды перестраховочных договоров. — М., 2017
7. Кагаловская Э.Т. Страхование жизни. — М.: Сов.Ит.Ас., 2016
8. Орланж-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. — М.: Анкил, 2017
9. Страховой портфель / Под ред. В.В. Аленичева. — М.: Сомитек, 2018
10. Хэмптон Д. Финансовое управление в страховых компаниях. Перевод с англ. — М.: Анкил. 2016
11. Шахов В.В. Введение в страхование: экономический аспект. — М.: Финансы и статистика, 2016
12. Юрченко Л.А. Финансовый менеджмент страховщика. – М.: Юнити, 2017

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ

Евлов Виктор Викторович

Аннотация: В статье приведены теоретические основы управления конфликтами и их решения. Конфликт - это сложное психологическое явление, его успешность изучения несомненно зависит от качества теоретических и методологических предпосылок, используемых методов

Конфликт – это сложное психологическое явление, его успешность изучения несомненно зависит от качества теоретических и методологических предпосылок, используемых методов [1, стр. 28].

В научной литературе существуют различные взгляды на понятие конфликта, сложившиеся за время исследования данной проблемы в психологии, социологии, менеджменте, политологии и других науках.

Обсуждение первых конфликтологических проблем стало возможным лишь на определенном этапе развития научной мысли [8, с. 23].

Отечественная и зарубежная конфликтология по-разному рассматривает конфликт.

В силу данного факта, на взгляд В.И. Сперанского, существует ряд обстоятельств, отличающих отечественную конфликтологию от зарубежной.

Во-первых, теория конфликта за рубежом появилась еще в XIX веке.

Во-вторых, зарубежная конфликтология имеет более обширный спектр подходов к изучаемой проблеме.

В-третьих, западная конфликтология имеет большей частью прикладной, то есть практически направленный характер [5, с. 153].

Главное отличие состоит в том, что западная конфликтология имеет преимущественно прикладной характер. В настоящее время сложилось два различных теоретических подхода к понятию конфликта. Сторонники первого подхода описывают конфликт как явление негативное, а сторонники второго подхода считают конфликт естественным условием существования людей. В настоящее время подавляющее большинство теоретиков и практиков склоняются ко второму подходу. Выбор одного из двух подходов определяет и выбор соответствующих инструментов управления конфликтом. В исследовании конфликта за рубежом в первой половине XX в. выделяются следующие направления:

- психоаналитическое;
- этологическое;
- социотропное;
- фрустрационно-агрессивное;
- теория групповой динамики;
- социометрическое;
- поведенческое;
- интеракционистское.

На сегодняшний день в современной зарубежной психологии исследование конфликтов ведется в следующих направлениях:

- теоретико-игровое;
- теория и практика переговорного процесса.
- теория организационных систем.

В свою очередь, во второй половине XIX века впервые попытались создать социологическую теорию совершенствования социальной системы, которой можно было бы обосновать роль конфликта. В это время вышла в свет работа английского социолога Герберта Спенсера «Основы социологии», которая подчеркивала мысль об универсальности этого явления. Развивалась также марксистская теория конфликта.

Конец XIX века ознаменовался появлением работы немецкого социолога Георга Зиммеля. Его «Социология» дала жизнь новому направлению изучения конфликта - функциональной теории конфликта. Немецкий социолог Макс Вебер также уделил внимание проблеме конфликта во всех трех главных направлениях его творчества: социологии политики, социологии религии и социологии экономической жизни.

В данном контексте, под стрессом в современном понимании речь идет об общем термине, применимом ко всем испытываемым индивидами формам давления. Несмотря на существование многочисленных определений и разногласий по поводу содержания термина, можно считать, что стресс - динамичное состояние, обусловленное наличием трудностей или препятствий, осложняющих достижение желаемых результатов.

Стресс представляет собой эмоциональное состояние организма, обусловленное избыточным давлением на личность и впоследствии осуществляет на нее деморализующее действие.

Демонстрацией стресса являются физиологические, психологические и поведенческие реакции, вызванные первичной познавательной оценкой ситуации.

Изучение понятия конфликтов и стрессов позволяет рассмотреть причины и классификацию конфликтов и стрессов.

Наиболее актуальными выступают два подхода к пониманию конфликта.

При первом конфликт определяется как противодействие мнений, столкновение сторон, противоречие в силу несовместимости и противоположности интересов. При этом подходе конфликты встречаются и в неживой природе. Понятие «противоречие» и «конфликт» становятся сопоставимыми по объёму.

Второй подход определяет конфликт как систему отношений. Подход заключается в понимании конфликта как процесса развития взаимодействия, заданного различиями субъектов, непосредственно участвующих в нём. Субъекты различаются по интересам, ценностям и деятельности. В данном подходе субъектом выступает либо отдельный человек, либо люди или группы людей.

Сторонники первого подхода относятся к конфликту как к негативному явлению, ни дают рекомендации по манипулированию, которое называют «управление конфликтом». Главной целью такого управления выступает ликвидация конфликта с максимальной выгодой непосредственно для себя. Сторонники этого подхода разделяют конфликты на конструктивные и деструктивные. Любой конфликт конструктивен по своей природе как инструмент развития.

Случаются конфликты, протекающие без каких-либо кризисов, и в основном, как правило, такие конфликты характерны для организаций с очень высоким уровнем коммуникативной и интеллектуальной культуры (как корпоративной, так и каждого сотрудника в отдельности, прежде всего администрации), при этом общество должно находиться на столь же высоком уровне развития.

Для конструктивных конфликтов характерны разногласия, затрагивающие принципиальные стороны, проблемы жизнедеятельности организации и ее членов. Разрешение таких конфликтов выводит организацию на новый более высокий и эффективный уровень развития, ведет к улучшению условий труда, управленческих отношений, технологий.

Положительная роль конструктивного конфликта заключается в росте самосознания участников сложившегося конфликта. Этот вид конфликта во многих случаях формирует определенные ценности внутри организации, объединяет единомышленников.

Деструктивные конфликты приводят к отрицательным, часто разрушительным действиям, которые иногда перерастают в другие негативные явления, что может снизить эффективность работы группы или организации в целом, так же они создают напряженные отношения внутри коллектива, тяжело сказываются на психологическом состоянии сотрудников [18, стр. 205].

Основными дисфункциональными последствиями конфликтов являются:

- конкурентные отношения между людьми;
- отсутствие стремления к сотрудничеству и взаимно хорошим отношениям;
- представление о собеседнике или товарище, как о «враге», его позиции, как о плохой и отрицательной, о своей позиции — как несомненно положительной;
- уменьшение общения или полное прекращение взаимодействия с противоположной стороной;
- убеждение, что «победа» в сложившемся конфликте важнее, чем решение реальной проблемы;
- сильное чувство обиды, неудовлетворенность в чём-либо и плохое настроение [2, стр. 188].

Выделяют следующие основные функциональные последствия конфликтов для организации:

- сложившаяся проблема решается таким путем, который устраивает все стороны, и все участники чувствуют себя причастными к ее решению;
- совместно принятое решение наиболее быстро претворяется в жизнь;
- обе стороны приобретают бесценный опыт сотрудничества при решении сложившихся спорных вопросов;
- практика урегулирования конфликтов между руководителем и подчиненными разрушает «синдром покорности» — при этом синдроме появляется страх открыто высказывать свое мнение, личную точку зрения, отличные от мнения старших по должности;
- в какой-то степени улучшаются отношения между людьми;

- большинство людей перестают рассматривать наличие разногласий как «зло», всегда приводящее к дурным последствиям [3, стр. 258].

Большинство работ по устранению конфликтов в рамках такого подхода дают рекомендации по управлению конфликтной ситуацией. Основной задачей является устранение конфликта с максимальной выгодой в первую очередь для себя [4, стр. 126].

Сторонники второго подхода считают конфликт неотъемлемой частью современной жизни общества в организации, инструментом развития общества, хотя он и несёт за собой деструктивные, негативные последствия. Подобный подход соответствует современной социологии конфликта, общепринятой теории конфликта, теории организационного развития и социальной психологии. При этом подходе все вышеперечисленные дисциплины взаимосвязаны и корректируют между собой. Это позволяет применять основные мысли и выводы из одних дисциплин для теоретических и практических частей других без утери научных ценностей и полноты информации.

Второй подход предполагает оптимизацию взаимодействия, а так же невозможность управления конфликтом. Вместо решения конфликта подразумевается его преодоление.

Другими словами конфликт не следует ликвидировать в связи с тем, что он обеспечивает развитие. В свою очередь это связано с усилением в обществе дифференциации, как профессиональной, так и социальной стратификации, что лежит в основе организационной и социальной стабильности

Этот подход не отрицает возможность и далее конструктивность политической и административной манипуляции в начальных фазах конфликта, но основывается на обеспечении информационной полноты взаимодействия субъектов и необходимом риске, обеспечивающем возможность перехода в его последнюю фазу.

Выявим тенденции за последние годы: многие сторонники и теоретики социальной психологии склонны ко второму подходу.

Психологическое смягчение деструктивных проявлений конфликта базовым в данном выборе становится то, что первый подход строится на субъект – объектном, а второй строится на субъект – субъектном.

Выбор менеджером одного из двух подходов определяет и выбор им, как следствие первого выбора, форм работы и рекомендаций своей команде, структурным подразделениям по действиям в конфликтных ситуациях [5, стр. 236].

Современная точка зрения заключается в том, что в некоторых организациях конфликты не только невозможны, но даже желательны в целях эффективного управления. Не смотря на это, конфликты далеко не всегда носят положительный характер. Существует много ситуаций, когда конфликт может мешать удовлетворению тех или иных потребностей как одного лица, так и группы людей.

В некоторых случаях конфликт является поводом для выявления разнообразия точек зрения, альтернатив и проблем, что даёт дополнительную информацию и возможность сотрудникам выразить свои мысли и соображения,

тем самым удовлетворить личные потребности в уважении и управлении. Так же всё это может привести к наиболее эффективному построению стратегий, выполнению планов и проектов.

Таким образом под словом конфликт мы понимаем своеобразный способ решения тех или иных противоречий, которые могут возникнуть в процессе взаимодействия двух и более сторон. Всё это сопровождается положительными и отрицательными эмоциями.

Эти соображения обосновывают необходимость выделения самостоятельной науки – конфликтологии.

Объектом ее комплексного изучения являются конфликты в целом, а предметом – общая закономерность их возникновения, развития и завершения [6, стр. 60].

В социальной психологии конфликтные ситуации классифицируют в зависимости от критериев, которые закладываются в основу.

Типология конфликтов по составу конфликтующих сторон, затрагивающих в большинстве случаев их интересы, соблюдение нравственных и социальных норм, целеполагание, определение значимости конфликтного противостояния. Прежде всего к этим типам относятся внутриличностные, межличностные, внутригрупповые и межгрупповые конфликты. Для начала рассмотрим конфликты, делящиеся по субъектам конфликтного взаимодействия [7, стр. 236].

Внутриличностные конфликты. Эти конфликты могут принимать всевозможные формы. Одной из самых распространённых форм является ролевой конфликт, когда все противоречивые требования, связанные с результатом работы, предъявляются к одному человеку. Внутриличностный конфликт может возникнуть в результате несогласованности производственных требований с личными ценностями или потребностями людей.

Так же выделяют межличностные конфликты. Этот вид конфликтов считается наиболее распространённым, и в разных организациях проявляется по-разному. Чаще всего он представляет собой соревнование или борьбу за вакантную должность, ограниченные ресурсы, использование нового, удобного оборудования, капитал и многое другое. В редких случаях капитал может проявляться как столкновение двух и более личностей. У каждого человека свои черты характера, ценности и взгляды на жизнь, поэтому иногда люди не в состоянии ладить друг с другом.

Наряду с этим конфликтом существует конфликт между личностью и группой. Этот вид конфликта проявляется в виде противоречия ожиданиями или требованиями отдельной личности и, сложившихся в группе, нормами поведения и труда. Он возникает из-за неправильного стиля руководства, уровня открытости и коммуникабельности коллектива, из-за несоответствия компетентности руководителя и специалистов коллектива, а так же из-за негативного отношения и неприятия группой нравственного облика и характера управляющего. Конфликты межгрупповые появляются внутри формальных групп коллектива, внутри неформальных групп коллектива, а также между формальной и неформальной группами [8, стр. 182].

По непосредственным причинам возникновения, конфликты делят на организационные, в связи с изменением внешних обстоятельств или нарушением регламентированного порядка; эмоциональные, связанные, как правило, с личностным восприятием происходящего вокруг; социально-трудовые, вызываемые несовпадением, конфронтацией частных и общих интересов, несовместимостью целей отдельных лиц и социальных групп.

По масштабам и продолжительности конфликты бывают локальными, вовлекая в свою орбиту часть персонала предприятия, какую-то региона или отдельно взятой отрасли, и общие, втягивающие в конфликтное противоборство основную массу работников организации, либо большую часть наемных лиц региона или занятых в той или иной отрасли народного хозяйства.

По формам и степени столкновения трудовой конфликт может быть открытым (спор, ссора и так далее) и скрытым; стихийным, то есть спонтанно возникшим, и преднамеренным, заранее спланированным или просто спровоцированным. Такие трудовые конфликты оказываются либо неизбежными, в известной степени закономерными; либо вынужденными, хотя и необходимыми; либо ничем не оправданными, лишенными всякой целесообразности.

По коммуникативной направленности конфликты делятся на:

- горизонтальный конфликт – между равными участниками конфликта по рангу;
- вертикальный конфликт – между субъектами нижестоящими и вышестоящими на социальной лестнице;
- смешанные конфликты – в которых представлены и те и другие.

Наиболее распространенными выступают вертикальные и смешанные конфликты. В зависимости от количества причин выделяются однофакторные, в основе которых лежит одна причина; многофакторные конфликты, возникающие в силу двух и более причин, а так же кумулятивные конфликты, в случае этого конфликта несколько причин накладываются одна на другую, что приводит к внезапному усилению интенсивности сложившегося конфликта [9, стр. 94].

По сферам взаимодействия выделяют три вида конфликта. Первый вид - это условия труда. Сюда можно включить технологию, нормирование, режим и безопасность.

Далее идёт система распределения ресурсов включает в себя, выплату заработной платы, расходование финансовых средств, распределение полученной прибыли, участие работников в управлении капиталом.

И наконец, выполнение ранее принятых договоренностей - это взаимные поставки, расчеты, погашение долгов.

Исходя из временных параметров, конфликты подразделяются на кратковременные, которые чаще всего являются следствием взаимного непонимания или ошибок, которые быстро воспринимаются людьми и затяжные, связанные непосредственно с человеческими нравственно-психологическими травмами, или с объективными трудностями личности.

Продолжительность конфликта зависит от предмета противоречия и в первую очередь от черт характера столкнувшихся людей, их темперамента. Затянув-

шиеся конфликты очень опасны, в длинных конфликтных ситуациях конфликтующие стороны закрепляют свое негативное состояние [10, с. 198].

Список литературы

1. Анцепов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: учебник для абитуриентов / А.Я. Анцепов, А.И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 182с.

2. Анцупов А.Я. Конфликтология: учеб. пособие / А.Я. Анцупов, С.Л. Прошанов. – М., 2013. – 209с.

3. Арутюнов В.В. Управление персоналом: учеб. пособие / В.В. Арутюнов, И.В. Волынский. - Ростов-на-Дону, 2012. – 448с.

4. Базаров Т.Ю. Управление персоналом.: учеб. пособие /Т.Ю. Базаров. - М.: Академия, 2012. - 224с.

5. Белкина Н. Мотивы и стимулы труда / Н. Белкина // Социальная защита. - 2011. - № 7. - С. 55-62.

6. Блинов А. Мотивация персонала корпоративных структур / А. Блинов // Маркетинг. - 2011. - № 1. - С. 21-22.

7. Виханский О.С. Менеджмент: учебник для абитуриентов / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2010. – 94с.

8. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Гардарики, 2011. – 328с.

9. Виханский О.С. Практикум по курсу менеджмент: учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2013. – 188 с.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА И РАСЧЕТА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Землякова Светлана Андреевна
Магистр направления «Менеджмент» ОЧУ ВО ММА*

При поведении финансового анализа используют различные методы, под которыми понимаются способы и подходы к изучению финансовых процессов в их становлении и развитии.

В практической деятельности финансовые аналитики используют общепринятые методы, представляющие собой систематизированную совокупность инструментов и принципов исследования финансовой деятельности субъекта (рис. 1.) [10].



Рисунок 1. Методы проведения финансового анализа

Все многообразие используемых методов может быть сведено к двум большим группам. В первую входят методы, предполагающие высокую степень формализации (математические, статистические, эконометрические, моделирование процессов). В их основе лежат строгие аналитические зависимости. Вторая включает методы, ориентированные на интуицию и опыт аналитика. Они основаны на логическом описании аналитических приемов и отличаются достаточно высоким уровнем субъективизма (метод экспертных оценок, метод сравнений, построение аналитических таблиц и др.) [9].

Среди наиболее распространенных методов, применяемых для анализа финансового состояния можно выделить следующие:

- сравнение: финансовые показатели сравниваются как с базисными, так с плановыми показателями;

- группировка: показатели группируются в зависимости от признаков/факторов;

- метод цепных подстановок: производится замена отчетного показателя на базисный; позволяет определить влияние отдельных факторов [5].

Кроме того, в процессе финансового анализа показателей бухгалтерской отчетности применяется ряд специальных способов и приемов, к числу которых следует отнести вертикальный, горизонтальный и трендовый анализ [6].

Горизонтальный анализ (HorizontalAnalysis) это сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями базисного периода (цепная техника). Горизонтальный анализ используется для выявления тенденции изменения отдельных статей отчетности или их групп за ряд лет.

Техника горизонтального анализа приведена в таблице 1. [10].

Таблица 1

Техника горизонтального анализа

| Актив | 1-ый год | 2-ой год | Отклонение | | Пассив | 1-ый год | 2-ой год | Отклонение | |
|---------------------|----------|----------|------------|---------|---------------------------------------|----------|----------|------------|---------|
| | | | абс. | % | | | | абс. | % |
| Текущие активы | ТА1 | ТА2 | ТА2-ТА1 | ТА2/ТА1 | Краткосрочные (текущие) обязательства | КО1 | КО2 | КО2-КО1 | КО2/КО1 |
| Внеоборотные активы | ВО1 | ВО2 | ВО2-ВО1 | ВО2/ВО1 | Долгосрочные обязательства | ДО1 | ДО2 | ДО2-ДО1 | ДО2/ДО1 |
| | | | | | Собственный капитал | СК1 | СК2 | СК2-СК1 | СК2/СК1 |
| Баланс | Б1 | Б2 | Б2-Б1 | Б2/Б1 | Баланс | Б1 | Б2 | Б2-Б1 | Б2/Б1 |

Вертикальный анализ (VerticalAnalysis) предполагает определение удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе и сравнение полученного результата с данными предыдущего периода.

Обязательным элементом вертикального анализа является построение динамических рядов этих величин, чтобы отследить и спрогнозировать структурные сдвиги в составе активов и их источников покрытия.

Техника вертикального анализа представлена в таблице 1.3 [7].

Таблица 2

Техника вертикального анализа

| Актив | Абсолютная величина | | Удельный вес (У) | | Отклонение |
|---------------------|---------------------|----------|------------------|------------------|------------|
| | 1-ый год | 2-ой год | 1-ый год | 2-ой год | |
| Текущие активы | ТА1 | ТА2 | $(ТА1/Б1)100=У1$ | $(ТА2/Б2)100=У2$ | У2-У1 |
| Внеоборотные активы | ВО1 | ВО2 | $(ВО1/Б1)100=У1$ | $(ВО2/Б2)100=У2$ | У2-У1 |
| Баланс | Б1 | Б2 | 100 | 100 | - |

Трендовый анализ (TrendAnalysis) или анализ тенденции также является одной из форм неформального анализа. С его помощью определяют отклонения показателя за ряд лет от уровня базисного года.

Техника трендового анализа представлена в таблице 3 [6].

Таблица 3

Техника трендового анализа

| Актив | Период | | | | | |
|------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 1-й | 2-й | 3-й | 4-й | 5-й | 6-й |
| Текущие активы, тыс. руб. | ТА1 | ТА2 | ТА3 | ТА4 | ТА5 | ТА6 |
| Текущие активы, % | 100 | ТА2/ТА1 | ТА3/ТА1 | ТА4/ТА1 | ТА5/ТА1 | ТА6/ТА1 |
| Постоянные активы, тыс. руб. | ПА1 | ПА2 | ПА3 | ПА4 | ПА5 | ПА6 |
| Постоянные активы, % | 100 | ПА2/ПА1 | ПА3/ПА1 | ПА4/ПА1 | ПА5/ПА1 | ПА6/ПА1 |
| Баланс | Б1 | Б2 | Б3 | Б4 | Б5 | Б6 |

Также в финансовом анализе активно используется метод финансовых коэффициентов (коэффициентный анализ) — оценка существенности соотношений различных финансовых показателей, изучение относительных показателей, характеризующих важнейшие параметры результативности деятельности. Анализ финансовых коэффициентов направлен на выявление, как динамики показателей, так и пределов допустимых значений (ограничений) и соотношений показателей. В итоге коэффициенты на основе критериев дают качественную оценку финансовому состоянию организации, чаще всего на основе балльных оценок [3].

Полученная итоговая оценка финансового состояния имеет большое значение для потенциальных инвесторов и партнеров компании. Но рынок на современном этапе характеризуется высокой динамичностью возникновения и исчезновения экономических интересов его участников ввиду неопределенности внешней среды, поэтому необходимо иметь представление о предприятии в перспективе, то есть производить прогноз оценки финансового состояния.

Наиболее распространенными среди интегральных методов оценки финансового состояния предприятия на практике являются рейтинговые модели, в которых весовые коэффициенты получаются экспертным путем, либо с помощью нормирования значения коэффициента.

Для прогнозирования финансового состояния предприятия используют модели оценки вероятности банкротства, разработанные как зарубежными, так и отечественными авторами [8].

Одновременное использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития.

Практика применения существующих методов финансово-экономического анализа позволяет сделать вывод о необходимости их совершенствования, которое может быть осуществлено на основе использования формализованной системы бухгалтерского учета и отчетности [1].

Таким образом, в настоящее время не существует единой универсальной методики, подходящей для разных отраслей национальной экономики. Для преодоления сложностей, связанных с определением финансового состояния организации и факторов, отрицательно влияющих на него, необходимо применять такую методику, которая позволяла бы всесторонне и объективно оценивать финансовое состояние организации и обосновывать полученные результаты. Анализ по данным публичной отчетности может выполняться различными способами в зависимости от поставленных целей, желаемой точности результатов анализа, имеющегося для аналитических процедур времени и других факторов.

Различные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия, определяют последовательность его анализа, которая чаще всего включает следующие этапы:

- Анализ имущества и источников его формирования (актива и пассива баланса);

 - Анализ ликвидности баланса и оценка платежеспособности предприятия;

 - Выявление типа финансовой устойчивости предприятия;

 - Оценка относительных показателей финансовой устойчивости (финансовых коэффициентов);

 - Оценка вероятности банкротства

 - Общая характеристика финансового состояния (экспресс-анализ) предполагает проведение анализа динамики активов и пассивов баланса: структуры и динамики, то есть горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса.

 - Следующим этапом оценки финансового состояния является оценка лик-

видности баланса и платежеспособности предприятия.

Предприятие является платежеспособным, если стоимость его активов превышает величины внешних обязательств [4].

Способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства называется ликвидностью. Предприятие признается ликвидным, в случае удовлетворения краткосрочных обязательств за счет текущих активов. Ликвидность предприятия определяется по его бухгалтерскому балансу.

При анализе ликвидности баланса проводят сравнение активов предприятия, которые необходимо сгруппировать по степени и в порядке убывания ликвидности, со средствами пассива, которые должны быть сгруппированы в зависимости от срока погашения и расположены от меньшего срока к большему.

Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

В обобщенном виде группировка активов и пассивов и условия ликвидности баланса представлены в таблице 4.

Таблица 4

Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срокам погашения обязательств

| Группа активов | | Группа пассивов | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|--|--------------------------------|
| Наименование | Расчетная формула | Наименование | Расчетная формула |
| Наиболее ликвидные активы (НЛА), А1 | $НЛА = ДС + КФВ$ | Наиболее срочные обязательства (НСО), П1 | $НСО = КЗ + ПКП$ |
| Быстро реализуемые активы (БРА), А2 | $БРА = КДЗ + ПОА$ | Краткосрочные пассивы (КСП), П2 | $КСП = ЗиК$ |
| Медленно реализуемые активы (МРА), А3 | $МРА = ДДЗ + З - РБП + НДС + ДФВ$ | Долгосрочные пассивы (ДСП), П3 | $ДСП = ДЗ + ДК$ |
| Трудно реализуемые активы (ТРА), А4 | $ТРА = ВОА - ДФВ$ | Постоянные пассивы (ПСП), П4 | $ПСП = КиР + ДБП + РПР - РБП.$ |
| Условие ликвидности баланса: | | | |
| $A1^3 \text{ П1}$ | $A2^3 \text{ П2}$ | $A3^3 \text{ П3}$ | $A4 \text{ П4}$ |

При выполнении условий ликвидности баланс считается абсолютно ликвидным. В случае, когда одно или несколько неравенств имеет знак противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Для оценки платежеспособности предприятия проводят анализ динамики коэффициентов ликвидности и соответствия их значений нормативам. Порядок расчета коэффициентов ликвидности представлен в таблице 5 [9].

Таблица 5

Расчет коэффициентов ликвидности

| Наименование | Условное обозначение | Алгоритм расчета | Оптимальное значение |
|---|----------------------|--------------------------------|----------------------|
| 1. Коэффициент текущей ликвидности | $k_{\text{т}}$ | $\frac{A1 + A2 + A3}{I1 + I2}$ | 1 - 2 |
| 2. Коэффициент срочной (быстрой, промежуточной) ликвидности | $k_{\text{с}}$ | $\frac{A1 + A2}{I1 + I2}$ | > 1 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности | $k_{\text{аб}}$ | $\frac{A1}{I1 + I2}$ | □ 0,2 |

Важнейшей характеристикой финансового состояния организации являются показатели финансовой устойчивости. Степень финансовой устойчивости определяется соотношением стоимости материальных оборотных средств и величины собственных и заемных источников их формирования.

Порядок расчета абсолютных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 6 [11].

Таблица 6

Порядок расчета абсолютных показателей финансовой устойчивости

| Наименование | Условное обозначение | Алгоритм расчета |
|--|----------------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Собственные оборотные средства | СОС | СК-ВА+ДО |
| 2. Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов | СДИ | СОС+ДО+ЦФП |
| 3. Общая величина основных источников формирования запасов | ОВИ | СДИ + КЗК |
| 4. Излишек (недостаток) собственных источников формирования запасов | ΔСОС | СОС – ЗЗ |
| 5. Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников формирования запасов | ΔСДИ | СДИ – ЗЗ |
| 6. Излишек (недостаток) общей величины источников формирования запасов | ΔОВИ | ОВИ – ЗЗ |

Вычисление двух показателей обеспеченности запасов и затрат источника их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени устойчивости:

- абсолютно устойчивое финансовое состояние (встречается крайне редко) – собственные оборотные средства обеспечивают запасы и затраты - $\Delta\text{СОС} \geq 0$, $\Delta\text{СДИ} \geq 0$, $\Delta\text{ОВИ} \geq 0$;
- нормально устойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются собственными оборотными средствами и долгосрочными заемными источниками - $\Delta\text{СОС} < 0$, $\Delta\text{СДИ} \geq 0$, $\Delta\text{ОВИ} \geq 0$;
- неустойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, то есть за счет всех основных источников формирования запасов и затрат - $\Delta\text{СОС} < 0$, $\Delta\text{СДИ} < 0$, $\Delta\text{ОВИ} \geq 0$;
- кризисное финансовое состояние – запасы и затраты не обеспечиваются источниками их формирования, предприятие находится на грани банкротства - $\Delta\text{СОС} < 0$, $\Delta\text{СДИ} < 0$, $\Delta\text{ОВИ} < 0$.

Заключительным этапом финансового анализа является оценка вероятности банкротства предприятия. Использование различных моделей позволяют установить вероятность банкротства, что должно являться основанием для принятия управленческих решений по дальнейшему функционированию рассматриваемого предприятия.

Таким образом, в ходе исследования были представлены основные теоретические моменты, касающиеся категории «финансовое состояние», позволяющие в полной мере оценить степень важности проведения мероприятий по анализу и оценке финансового состояния предприятия в условиях неопределенности. Ведь результаты анализа позволяют выявить слабые места организации, требующие разработки дальнейших мер с целью их ликвидации. Так, по итогам анализа предприятие может сделать выводы о своем реальном экономическом положении, оценив степень влияния каждого из показателей или факторов (в зависимости от рассчитанных коэффициентов) на финансовое состояние. Поэтому выводом для анализа финансового состояния в большинстве случаев будет являться определение текущего состояния, а также выявление дальнейшего прогноза при условии проведения необходимых мероприятий.

Изучение теоретических основ анализа и оценки финансового состояния позволяет сделать следующие выводы.

В условиях усиления конкуренции на отечественных рынках сбыта возрастает значение устойчивого финансового состояния предприятия, увеличивающего его возможности привлечения инвестиционных ресурсов для дальнейшего развития. Это предопределяет необходимость проведения финансового анализа, который является существенным элементом управления современным предприятием. Содержание финансового анализа заключается в комплексном системном изучении финансового состояния предприятия, тенденций его развития и факторов, оказывающих на него влияние.

Основными направлениями финансового анализа являются:

- анализ имущества предприятия и источников его формирования;
- анализ показателей платежеспособности предприятия и ликвидности его баланса;
- оценка финансовой устойчивости предприятия, абсолютных и относительных показателей финансового состояния.

Для проведения анализа и оценки финансового состояния используются традиционные методы экономического анализа, а также специальные методы финансового анализа – горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный анализ. Информационным обеспечением финансового анализа является бухгалтерская отчетность, которая позволяет оценить все аспекты финансовой деятельности предприятия в динамике.

По результатам финансового анализа разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на реализацию резервов укрепления финансового состояния, повышения эффективности и качества работы предприятий, увеличения производства конкурентоспособной продукции при наименьших затратах, обеспечения рентабельной работы.

Таким образом, в рыночных условиях, в условиях острой конкуренции возникает насущная необходимость осуществлять грамотное управление финансовыми ресурсами предприятия, которое способствует достижению экономических целей бизнеса, стабилизации финансового состояния предприятия, повышению его прибыльности.

Список литературы

- 1.Абдуллаев Н. Формирование системы анализа финансового состояния предприятия // Финансовая газета. 2016. - №2. - С. 4.
- 2.Алалаев М.Ю. Анализ финансовой деятельности предприятия // Выпуск АКДИ БП. 2015. - №5. - С. 24-30.
- 3.Батова Т. Н., Васюхин О. В., Павлова Е. А., Сажнева Л. П. Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие. — СПб.: СПбГУ ИТМО, 2015.
- 4.Данилин В.И. Финансовый менеджмент. – М.: ТК Велби, 2014.
- 5.Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент. – М.: ИТК «Дашков и К», 2014.
- 6.Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Дело и сервис, 2014.
- 7.Крушвиц Л. Финансовый менеджмент. - М.: Высшая школа, 2015.
- 8.Кувшинов М. С. Инновационные инструменты прогнозирования оценки финансового состояния предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2015. - № 30. – С. 56-61.
- 9.Лихачев О.Б. Финансовый анализ деятельности фирмы. – М.: Истсервис. 2014.
10. Москвин В.А. Финансовый менеджмент. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2015.
11. Пласкова Н.С. Экономический анализ: Учебник. - М.: Эксмо. 2013.

СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Землякова Любовь Андреевна,
магистрант направления «Менеджмент» ОЧУ ВО МФЭИ*

В современных экономических условиях функционирование любого хозяйствующего субъекта является предметом внимания многих участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его деятельности.

С помощью доступной им отчетной информации эти лица могут оценить финансовое состояние компании. Одним из главных инструментов для этого служит анализ финансовых результатов деятельности предприятия, который помогает объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития и впоследствии принять рациональные управленческие решения.

Анализ - способ познания предметов и явлений окружающей среды, который основан на расчленении целого на составные части и изучения их во всем многообразии связей и зависимостей. [2]

Результат (лат. *resituates* – отраженный) – конечный итог, следствие, завершающее собой какие-нибудь действия, явления, развитие чего-нибудь. Слово «результативный» означает заверченный, являющийся результатом. Понятие «результативность» в экономике складывается из нескольких важных составляющих финансово-хозяйственной деятельности организации. Общей характеристикой результативности финансово-хозяйственной деятельности принято считать прибыль и рентабельность. [3]

Анализ финансовых результатов является одним из главных аспектов исследования хозяйственной деятельности компании. Для оценки финансовых показателей и экономического прогнозирования необходимо изучить состав и структуру прибыли, провести факторный анализ результатов от продажи.

Цель анализа финансовых результатов состоит в том, что бы определить количественную оценку причин, которые вызвали изменения прибыли или убытка, исследовать влияние издержек на изменение финансовых результатов или влияние изменения цен, вызванного конъюнктурой рынка и др.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:

- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов. [1]

Объектами анализа могут выступать такие показатели как:

- прибыль от реализации;
- валовая прибыль;
- прибыль к распределению;
- маржинальная прибыль.

Основными источниками информации анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности, а именно:

- отчет о финансовых результатах;
- накладные на отгрузку товара;
- данные аналитического бухгалтерского учёта по счетам результатов.

Все компании независимо от форм собственности (за исключением бюджетных организаций) должны предоставлять годовую бухгалтерскую (финансовую) отчётность, которая в соответствии с частью 1 статьи 14 Федерального закона N 402-ФЗ состоит из бухгалтерского баланса, отчёта о финансовых результатах и приложений к ним.

Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность фирмы и другие результаты, необходимые для обоснования многих решений (например, о целесообразности предоставления или продления кредита, о надёжности деловых связей).

По данным отчетности компания может оценить эффективность использования финансовых ресурсов и потребность в них, а так же оценить рациональность структуры капитала, составить прогнозы финансовых результатов и любые другие решить задачи, связанные с исследованием финансовой деятельности предприятия.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия определяется с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным относятся такие результирующие показатели, как прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), прибыль (убыток) от прочей реализации, доходы и расходы от прочих операций, балансовая (валовая) прибыль и чистая прибыль.

К относительным показателям относят различные соотношения прибыли и затрат (или вложенного капитала – собственного, заемного, инвестиционного и т.д.). Наиболее значимыми из них являются показатели рентабельности. Их экономический смысл заключается в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого рубля капитала (собственного или заемного), затраченного на производство и реализацию продукции. Иначе говоря, показывают степень эффективности производства на предприятии.

Из этого следует, что финансовые результаты работы компании оцениваются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее работает организация и тем устойчивее её финансовое состояние.

В связи с формированием рыночного механизма в нашей стране произошли существенные изменения в отношении такого показателя как прибыль. Его роль возросла, так как в рыночных условиях прибыль рассматривается не только как

основной источник развития хозяйственной деятельности каждой организации, но и является ее стимулом.

Конечным финансовым результатом деятельности любого коммерческого предприятия является прибыль (убыток), выявленная за отчетный период. Поэтому в большинстве случаев объектом анализа является бухгалтерская прибыль или убыток. Бухгалтерская прибыль или убыток представляет собой разницу между доходами и затратами по обычным видам деятельности и прочих доходов и расходов.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является также основным источником формирования доходов бюджета и погашения долговых обязательств предприятия перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

Таким образом, прибыль – это, со стороны организации - основной источник финансирования её деятельности, а со стороны государства – источник доходов бюджетов различных уровней. Прибыль также направляется на выплату дивидендов, создание предпринимательской прибыли.

Эффективность процесса производства показывают показатели прибыли и рентабельности. Анализ этих показателей способствуют более точной оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятия относительно текущих и будущих условий её функционирования.

Основным источником оценки и изучения финансовых результатов и эффективности работы предприятия является «Отчет о финансовых результатах». В бухгалтерском балансе в разделе 1 пассива «Источники собственных средств» показывается нераспределенная прибыль.

В соответствии с «Отчетом о финансовых результатах» различают следующие показатели прибыли (см. Таблицу 1):

- валовая прибыль от реализации продукции;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Таблица 1

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия

| Показатели | Краткая характеристика | Формула определения |
|---|--|---------------------|
| Валовая прибыль от реализации продукции | Выручка от реализации продукции, минус себестоимость реализованной продукции | $ВП = ЧВ - С$ |
| Прибыль от продаж | Прибыль, полученная в результате основной деятельности | $ПП = ВП - КР - УР$ |

| | | |
|----------------------------|--|----------------------------------|
| Прибыль до налогообложения | Прибыль от общехозяйственной деятельности | НП = ПП +Проч.Дох. -Проч.Расх |
| Чистая прибыль | Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия | ЧП = НП -Налог |

Валовая прибыль от реализации продукции (ВП) характеризует доход предприятия от реализованной продукции и определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции по формуле (1):

Чистая выручка от реализации продукции (ЧВ) - это сумма выручки от реализации продукции за минусом налога на добавленную стоимость и акцизного налога. Этот показатель является доходом предприятия от реализации продукции.

Себестоимость реализованной продукции (С) - это затраты предприятия на выпуск продукции, которые включают прямые и косвенные, материальные и трудовые затраты производственного назначения. Торговые организации включают сюда покупную стоимость реализованных товаров.

Прибыль от продаж (ПП) характеризует прибыль предприятия, полученную в результате его основной деятельности (в производственных предприятиях - от выпуска и реализации продукции, в торговле - от реализации продукции, в строительстве - от законченных строительных работ и т.п.).

Чтобы определить эту прибыль, необходимо из валовой прибыли исключить коммерческие и управленческие расходы (2):

$$ПП = ВП - КР - УР. \quad (2)$$

Коммерческие и управленческие расходы - это такие затраты и расходы, которые не связаны непосредственно с производственным процессом. К ним относятся затраты по управлению и расходы по сбыту продукции. В торговле к расходам периода относятся издержки обращения.

Прибыль до налогообложения(НП) – это финансовый результат от основной деятельности плюс (минус) результаты от прочей деятельности.

К результатам от прочей деятельности относятся: проценты к получению, проценты к уплате, доходы от участия в других организациях (дивиденды, курсовые и валютные разницы), прочие доходы и расходы.

Эта прибыль определяется по формуле (3):

(3)

Чистая прибыль (ЧП) - это сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты налога (4):

$$ЧП = НП - Налог. \quad (4)$$

Чистая прибыль направляется на выплату дивидендов и пополнение резервного капитала. Нераспределенная часть прибыли показывается в пассиве бухгалтерского баланса, раздела 3 «Капитал и резервы» по строкам «Нераспределенная прибыль прошлых лет» и «Нераспределенная прибыль отчетного года». Если

предприятие имеет убыток, то по этим строкам показывается та часть убытка, которая еще не покрыта, и на эту сумму уменьшается итог суммы собственных средств.

В сфере рыночной экономики показатели финансовых результатов относятся к важнейшим показателям финансового состояния предприятия.

Показатели рентабельности рассчитываются на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах предприятия.

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность компании.

Коэффициент рентабельности продаж ($K_{РП}$)- показатель экономической эффективности, демонстрирующий долю прибыли в каждом заработанном рубле. Рассчитывается по формуле:

Коэффициент рентабельности собственного капитала ($K_{РСК}$) - показатель эффективности деятельности, показывающий количество денежных единиц чистой прибыли получаемых компанией с каждого рубля собственных средств. Рассчитывается по формуле:

Коэффициент рентабельности активов($K_{РА}$) -показатель эффективности деятельности характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, вложенного на формирование активов. Рассчитывается по формуле:

С помощью анализ рентабельности предприятия определяется эффективность вложенных средств в компанию и рациональность их использования.

Для проведения анализа существуют различные приемы и способы, благодаря которым можно получить количественную оценку финансовых результатов.

Практика финансового анализа уже выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них стоит выделить четыре метода, которые наиболее важны при проведении анализа.

При проведении финансового анализа используются следующие основные методы исследования финансовых отчетов: горизонтальный, вертикальный, трендовый, факторный.

Горизонтальный (временный) анализ - сравнение каждой позиции бухгалтерской (финансовой) отчетности отчетного года с показателями предыдущего периода. Данный анализ заключается в построении одной или нескольких таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста или снижения.

Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных показателей прибыли за определенный период времени и дать оценку этим изменениям. Данный анализ позволяет изучить динамику показателей. [5]

Вариантом горизонтального анализа является трендовый анализ, при котором каждая позиция отчетности сравнивается с рядом предыдущих периодов и определяется тренд, то есть основная тенденция динамики соответствующего показателя.

Процесс горизонтального анализа предусматривает определение абсолютного отклонения, а также относительного прироста показателя. К примеру, если

необходимо определить изменения суммы основных средств формула будет иметь вид:

Абсолютный прирост = Сумма основных средств в отчетном году - Сумма основных средств в предыдущем году;

Относительный прирост = (Абсолютный прирост) / Сумма основных средств в предыдущем году * 100%.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на общий итоговый показатель и затем сравнение результата с данными предыдущего периода.

Цель вертикального анализа - расчет удельного веса отдельных показателей в общем итоге и оценке этих изменений.

Например, расчет структуры активов происходит через деление определенного элемента актива на общую сумму активов. Формула определения доли производственных запасов в общей структуре активов будет выглядеть следующим образом:

Доля производственных запасов = Стоимость производственных запасов / Сумма активов * 100%.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, и, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ.

Факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как бы прямым (собственно анализ), когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель. Факторный анализ, с помощью которого определяется влияние отдельных факторов на показатели финансовых результатов, также позволяет выявить причины изменений показателей прибыли, а значит разработать соответствующие рекомендации.

Существуют законодательно (нормативно) утвержденные подходы к финансовому анализу и методик, которые приведены в следующих документах:

- Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. N 31-р.

- Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

- Положение ЦБР от 19.06.2009 г. N 337-П «О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц – учредителей (участников) кредитной организации».

- Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. N 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций»».

- Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 г. N 118 «Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».

В ходе анализа анализируются результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период в сравнении с данными за аналогичный период прошлого года. Если в организации занимаются планированием, то фактические данные отчетного периода сопоставляются с показателями плана.

В соответствии с этим, происходит деление на итоговый (ретроспективный) и прогнозный (перспективный) анализ прибыли.

Цель итогового анализа — дать количественную оценку причин изменения прибыли, выявить влияние расходов на производство изделий на изменение прибыли или влияние на прибыль изменения цен, вызванных рыночной конъюнктурой и др.

В условиях рынка руководители организаций больше склонны проводить прогнозный анализ прибыли, т.е. сопоставлять различные варианты получения прибыли в будущем. [4]

Итак, анализ финансовых результатов работы предприятия состоит из следующих компонентов.

Исследование изменений каждого показателя за рассматриваемый период, то есть проведение горизонтального анализа.

Исследование структуры анализируемых показателей и их изменения (вертикального анализа).

Изучение динамики изменения показателей за ряд рассматриваемых периодов (трендовый анализ).

Исследование влияния факторов на прибыль, что подразумевает проведение факторного анализа.

Особое внимание в процессе анализа финансовых результатов следует обратить внимание на наиболее значимую и существенную статью их формирования - прибыль (убыток) от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг как важнейшую составляющую экономической и балансовой (чистой) прибыли и зачастую по своему объему превышающую ее.

Поскольку руководство организации интересуется, прежде всего, прибылью от продаж, которая характеризует эффективность управления текущей производственной деятельностью, то данному показателю уделяется особое внимание, поэтому в дальнейшей части дипломной работы будет приведена методика факторного анализа прибыли от продаж.

В настоящее время существует несколько методик факторного анализа прибыли от продаж. Принципиальное их различие заключается в количестве определяемых факторов и в источниках информации, используемых для проведения анализа. Однако наиболее реальное значение имеет применение методики факторного анализа, основанной на данных формы финансовой отчетности «Отчет о финансовых результатах». В связи с процессом постоянного развития аналитических возможностей бухгалтерской отчетности, в частности «Отчета о финансовых результатах», создана информационная база проведения анализа изменения прибыли от продаж под влиянием следующих факторов:

изменения объема продаж (выручка)

$$\Delta_s = \frac{(S_1 - S_0) \times \frac{\pi}{100}}{100} ; \quad (8)$$

- изменения себестоимости продаж (уровня валовой прибыли)

$$\Delta_c = \frac{S_1 \times \frac{c}{100}}{100} ; \quad (9)$$

- изменения уровня коммерческих расходов

$$\Delta_{кр} = \frac{S_1 \times \frac{кр}{100}}{100} ; \quad (10)$$

- уровня управленческих расходов

$$\Delta_{ур} = \frac{S_1 \times \frac{ур}{100}}{100} . \quad (11)$$

При данной методике исходная факторная модель выглядит следующим образом:

$$\Pi_0 = S_0 - C_0 - КР_0 - УР_0 \quad (12)$$

После расчета изменения прибыли от продаж под влиянием вышеуказанных факторов необходимо рассчитать их совокупное влияние:

$$\Delta \Pi = \pm \Delta \Pi_s \pm \Delta \Pi_c \pm \Delta \Pi_{кр} \pm \Delta \Pi_{ур} \quad (13)$$

В соответствии со второй методикой факторного анализа прибыли от продаж на изменение прибыли от продаж влияют следующие факторы:

- 1) изменение цен;
- 2) изменение объема продаж (в количественном выражении);
- 3) изменения уровня себестоимости продаж;
- 4) изменение уровня коммерческих расходов;
- 5) изменение уровня управленческих расходов.

Практически все данные берутся на основании формы финансовой отчетности «Отчет о финансовых результатах». Также необходимо учитывать средний индекс потребительских цен (но можно использовать и средний уровень инфляции).

Следующая методика анализа прибыли от продаж ориентирована на данные управленческого учета. В соответствии с ней на изменение прибыли от продаж оказывают влияние следующие факторы:

- изменение физического объема продаж (прямое влияние);
- изменение себестоимости отдельных видов продукции (обратное влияние);
- изменение цен на отдельные виды продукции (прямое влияние);
- изменение структуры реализованной продукции, то есть соотношение отдельных видов продукции с разными уровнями рентабельности;
- изменение управленческих и коммерческих расходов.

Данная методика факторного анализа в современных условиях наиболее чаще применяется на предприятиях, но в полном её объеме из-за трудоемкости используется редко.

Таким образом, в процессе анализа необходимо изучить состав прибыли,

ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год, а также провести факторный анализ и выявить резервы роста прибыли.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016. -
2. Микроэкономика: введение в экономический анализ: Учебное пособие // Герасимов Б.И. , Коновалова Т.М., Нижегородов Е.В. - Тамбов: Издательство ТГТУ, 2015. -
3. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко, Т.В. Петрусевич. - М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2015.
4. Экономический анализ: учеб. пособие / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
5. Материалы сайта <http://www.topknowledge.ru> – цели, задания, содержание экспертной диагностики финансово-хозяйственного состояния предприятия.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

*Иванова В.А.,
магистр направления Менеджмент
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

На сегодняшний день, в условиях сложных экономических процессов, руководители заинтересованы в поддержании стабильности компании и повышении эффективности работы сотрудников, интересуются методами нематериальной мотивации персонала, с целью повышения доходности, озадачены сокращением затрат. Содержание в штате ключевых сотрудников - одна из важнейших задачи достигнуть этой цели можно, если реализовать адекватную систему мотивации. Успешное решение указанных задач требует разработки и реализации целого комплекса мер, нацеленных на: формирование единообразного понимания всеми сотрудниками текущей ситуации и перспектив ее функционирования в соответствии с планами руководства по рентабельности компании; мотивирование сотрудников на необходимые компании действия.

Термин «мотивация» имеет французские корни что в переводе означает «побуждение» (motif). В практической психологии понятие мотивации подразумевает формирование у человека активного внутреннего побуждения к выполнению каких-либо действий. В корпоративном или организационном менеджменте мотивацией называют процесс побуждения работников к достижению целей организации.

Таким образом, мотивация является основным движущим фактором, который непосредственно влияет на качество, скорость и своевременность выполнения порученной сотруднику работы. Вот почему определение конкретных факторов, влияющих на мотивацию работников, в некоторых случаях является ключевой задачей для руководителей всех уровней.

Мотивация служит действенным инструментом для продуктивной работы каждого сотрудника на конкретном рабочем месте и движения вперед всей организации в соответствии с ее целями и задачами. Умение правильно мотивировать сотрудников во многом можно сравнить с умением дирижера управлять оркестром. Руководителя, правильно применяющего мотивирующие воздействия на работников, можно сравнить с виртуозным дирижером, оркестр которого исполняет сложные музыкальные композиции¹.

Если согласиться с одной из существующих аксиом управления людьми о том, что «работник и работодатель – равные партнеры, имеющие свои цели», то совершенно логичным выглядит и вывод о том, что человек приступает к работе для того, чтобы удовлетворить свои потребности, т. е. что-либо делать он будет только при наличии у него мотива. Не поняв целей работника, совершенно бесперспективно разрабатывать систему его мотивации. Существует множество потребностно-мотивационных теорий о том, что есть мотивация и каким образом следует персонал мотивировать. Между тем большинство HR-менеджеров, не вдаваясь в теоретические тонкости (т. е. попросту не особенно задумываясь), ошибочно

считают, что человек работает исключительно ради денег. В этой связи уместно еще раз напомнить, что «понимание и сближение целей работодателя и работника – кратчайший путь к повышению эффективности работы предприятия²».

Сегодня, большинство компаний, руководителей и сотрудников живут в мире, где значение внешней мотивации чрезвычайно велико: считается, что для повышения эффективности и увеличения производительности людей нужно вознаграждать за хорошее и наказывать за плохое.

Однако, секретвысокой производительности и работоспособности заключается не в наших биологических потребностях и не в поощрениях и наказаниях, а в нашем глубинном стремлении управлять своей жизнью, развивать и расширять свои способности и вести жизнь, в которой есть цель (предназначение) и смысл³.

То, что люди работают не только из-за денег, подтверждают и исследования. Так, опрос, проведенный в 90-х годах в США Национальным исследовательским центром по исследованию общественного мнения, показал, что 51% опрошенных считал, что важность работы и чувство собственной значимости были теми основными вещами, которые они искали в работе. Только 19% (каждый пятый) указали, что доход был самым главным аспектом работы. В исследовании Н. Морзе и Р. Уэйта респондентам (выборка соответствовала структуре занятых в США) задавался вопрос: «Если бы у вас было достаточно денег, чтобы жить в комфорте не работая, продолжали бы вы работать?» 80% ответили утвердительно⁴.

Поэтому руководителям предприятий важно знать все возможные вариации подходов разных авторов к построению системы мотивации и оплаты труда, чтобы выбрать и использовать метод, который окажется наиболее эффективным именно для конкретной компании.

Грамотные управленцы заботятся о своем персонале, организуют обучение, разрабатывают эффективные системы оплаты и создают бонусные системы для успешных и старательных работников.

Появилось осознание того, что невыгодно увольнять работника, в которого вложены немалые средства и душевные силы. Разумнее максимально эффективно мотивировать своих сотрудников. Накопился отрицательный опыт серьезных потерь при увольнении ключевых сотрудников, поэтому в «бизнес-моду» последнего времени входит проблема разработки эффективной системы мотивации персонала⁵.

Без денежных затрат возможно эффективно мотивировать сотрудников следующим образом. Большинство работников стремятся к карьерному росту. Позволяйте профессионально расти. Навыки и знания работников оценивайте не только в деньгах: организуйте вертикальный карьерный рост, горизонтальное продвижение, расширение функционала, обучение также мотивируют работников. Если не можете обеспечить развитие и рост, то предупредите об этом сотрудников заранее. Мотивирование также касается и руководителей. Мотивируйте руководителей, компетентный начальник ведет за собой команду, способствует выполнению целей и поощряет работников за достижения. Специальные тренинги помогут начинающим и опытным руководителям развить необходимые навыки, а также научат правильно взаимодействовать с подчиненными. Как вариант увеличения

продуктивности сотрудников – это предложение гибкого графика работы. Не всем сотрудникам необходимо находиться в офисе ежедневно или с утра пораньше, или полный рабочий день. Предложите таким специалистам удаленную работу или свободный график. Определите точки контроля, отчета и оценки эффективности. Предупреждайте профессиональное выгорание, если сотрудник сам не соблюдает баланс между работой и личной жизнью, контролируйте его со стороны. Не позволяйте задержки и переработки, вовремя отправляйте в отпуск, организуйте корпоративные мероприятия и тимбилдинги. Предоставьте возможность предлагать идеи, т.к. свобода предлагать идеи, принимать решения, а также открытая и дружелюбная корпоративная культура — важные факторы мотивации. Дайте сотрудникам возможность говорить и научитесь слушать и слышать их⁶.

Исследование компании Naus показало, что работодатели недооценивают важность для работников личности руководителя, управленческого состава компании, возможности работать из дома и соблюдать баланс «работа-жизнь»⁷.

Аналитик карьерного роста Дэн Пинк исследует тайны мотивации, начиная с факта, известного учёным, но не менеджерам: Традиционная идея вознаграждения не столь эффективна, как нам кажется. Прислушайтесь к поучительным историям и возможным перспективам.

В последние несколько лет я заинтересовался наукой мотивации человека, в особенности динамикой внешних стимулов и стимулов внутренних. Скажу вам, что их воздействие весьма различно. Ситуация такова, что имеется разрыв между тем, что знает наука и тем, что практикует бизнес. Особенно тревожно то, что наша система функционирования бизнеса – имеется в виду набор предпосылок и соглашений, на которых зиждется бизнес, а именно, система мотивации и управления кадрами – вся она построена на основе именно внешних стимулов, на основе системы кнута и пряника.

Проясню, почему это так важно. В Западной Европе, во многих регионах Азии, в Северной Америке и в Австралии, «белые воротнички» всё меньше заняты этим видом работ, и всё больше – вот этим видом работ. Установленные и отрегулированные виды работ левого полушария, часть работы по бухучёту и финансовому анализу, некоторые задачи программирования, стало довольно легко перепоручать в прочие страны, стало легко автоматизировать. Компьютер сделает вам это быстрее. Поставщики из стран с низкой оплатой труда сделают вам это дешевле. Намного важнее стали виды работ правого полушария, где заложены способности к творчеству и абстракции.

Имеется разрыв между тем, что известно науке и что практикуют компании. Я с беспокойством наблюдаю, посреди завала экономического кризиса, как огромное число организаций принимает решения по управлению своими ценными кадрами исходя из устаревших и непроверенных предпосылок, основанных более на «народной мудрости», чем на науке. А ведь для выхода из нынешних экономических неприятностей, для достижения высокой продуктивности в решении характерных для 21-го века задач, бежать быстрее в неправильном направлении – не решение. Привлекать пряником послаще – не решение, угрожать кнутом подлиннее – не решение. Нам срочно нужен абсолютно новый подход.

Подход, основанный больше на внутренней мотивации. На стремлении создавать что-то значимое, потому что это нравится, потому что это интересно, потому что это часть чего-то более важного. Мне лично кажется, что новая система для функционирования наших компаний должна строиться на трёх принципах: самостоятельность, профессионализм и целенаправленность. Самостоятельность – потребность самому направлять свою жизнь. Профессионализм – желание становиться лучше и лучше в важном деле. Целенаправленность – стремление делать своё дело во имя чего-то большего, чем ты сам. Вот – краеугольные камни для совершенно новой системы функционирования наших компаний. И каков результат? Практически повсеместно: рост продуктивности, рост участия работников в делах фирмы, рост удовлетворённости, падение текучести кадров. Самостоятельность, профессионализм, целенаправленность – на этих столпах надо строить новые условия продуктивной деятельности. Мотивация внутренняя выступает против внешней мотивации. Самостоятельность, профессионализм и целенаправленность против кнута и пряника. И кто победил? Внутренняя мотивация, самостоятельность, профессионализм и целенаправленность выбивают противника нокаутом.

Имеется разрыв между научным знанием и деловой практикой. Что известно науке? Во-первых, типичные для 20-го века вознаграждения, те самые стимулы, которые считаются неотъемлемой частью умения вести бизнес, работают, но только в предельно узком диапазоне условий. Во-вторых, те же вознаграждения типа «если... то ...» часто губят творчество. В-третьих, секрет высокой продуктивности не в системе награждения и наказания, а в невидимом внутреннем двигателе. Стремлении создавать вещи ради них самих. Стремлении делать что-то, потому что это важно.

Вот вам самое главное. Вот – самое лучшее. Честно говоря, мы это уже знали. Наука подтверждает то, что мы чуем сердцем. Так что, если нам удастся устранить разрыв между научным знанием и деловой практикой, если нам удастся утвердить наше понимание мотивации, и пронести его в 21-й век, если нам удастся отбросить ленивую по природе и опасную идеологию кнута и пряника, мы сможем усилить наш бизнес, мы сможем решить множество «загадок свечи» и возможно, возможно, возможно, нам удастся изменить мир⁸.

В заключении хотелось бы отметить, алгоритм мотивации прост. Главное, необходимо определить, к чему сотрудник стремится. Для этого воспользуйтесь любой существующей моделью мотивации, которая наиболее вам понятна. Пообщайтесь с подчиненным по душам, поймите, что для него важно. В список мотиваторов входят: продвижение по служебной лестнице, отношение с руководством, публичное признание профессиональных достижений. Затем помогите сотруднику построить взаимосвязь между рабочими действиями и реализацией важных жизненных целей. Очевидные для вас вещи могут быть для него непонятны.

Самая крепкая мотивация – это хорошие отношения сотрудника с руководителем. Мотивация подчиненного доверительными отношениями, имеет свои плюсы и минусы. Преимущества понятны: вы получаете человека, с которым чувствуете себя комфортно, на одной волне. А недостатки? Чтобы установить от-

ношения, требуется много времени и душевных сил. Частично вы становитесь зависимы от этого сотрудника. Ведь не только вы получаете дополнительную информацию о человеке. Он также больше узнает про ваши ценности, ситуацию, личные мотивы. Значит, вы становитесь уязвимее. Если вы не уверены, что в перспективе обретете сторонника и последователя, не стройте иллюзий и не используйте этот метод.

Самая действенная мотивация – поручать те задания, которые человек выполняет лучше всего. Не стоит постоянно поручать работу, в которой сотрудник использует свои экспертные профессиональные навыки, только потому, что он справится с заданием быстрее всех. Давайте поручения, которые работник еще не выполнял. Переборите свой страх, что человек начнет приставать с вопросами или раздражать своими «выдумками», нестандартными подходами. Когда сотрудник осваивает новые области, то повышает свою ценность для компании⁹.

В наше современное время возникла тенденция привлекать к сотрудничеству не просто работников, а единомышленников, которые отдаются работе с максимальной заинтересованностью. И если нам удастся устранить разрыв между научным знанием и деловой практикой, если нам удастся утвердить наше понимание мотивации, и пронести его в 21-й век, если нам удастся отбросить ленивую по природе и опасную идеологию кнута и пряника, то мы сможем усилить наш бизнес, и возможно, нам удастся изменить мир.

Список литературы

1. Рудавина Е. Екомасов В. Большая книга директора по персоналу. – СПб. ПИТЕР, 2014. С.29.
2. Мордовин С. К. Управление персоналом: современная российская практика. - СПб, ПИТЕР, 2007. С. 38.
3. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует. Пинк Д. Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. С. 7.
4. Секреты мотивации или мотивация без секретов. Магура М., Курбатова М. // Управление персоналом № 13-14 (167-168) 2007. С.359.)
5. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах, или как платить меньше, но чтобы работали лучше? – Ростов н/Д: Феникс, 2014. С. 3.)
6. Как без денег мотивировать работников Михеева А. // Трудовые споры, № 10, октябрь 2018. С. 22.
7. Развитие - главный нематериальный мотиватор. // Трудовые споры, № 7, июль 2018. С. 7.)
8. Дэн Пинк об удивительной науке мотивации. <http://hr-portal.ru/article/den-pink-ob-udivitelnoy-nauke-motivacii>. <https://www.youtube.com/watch?v=dbcKup4vSUG>, URL: <http://ted.com>.
9. Уверены, что можете мотивировать любого сотрудника? шесть мотивационных иллюзий, от которых надо избавиться. Анна Хасина, Ирина Безменова, // Директор по персоналу № 1, Январь 2019. Стр. 15.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ, ИХ ОЦЕНКА И МЕТОДЫ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ

*Избасарова Г.А.
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: Предприниматель имеет конкретную цель перед собой, получение максимальной прибыли, с минимальными затратами. Достижение поставленной цели требует вложения капитала в производственно – торговую деятельность. В ходе осуществления производственно – торговой деятельности есть опасность риска потерь, объём которых зависит от специфики конкретного бизнеса. В статье рассмотрены сущность и определены методы оценок финансовых рисков и сущность страхования финансовых рисков.

Ключевые слова: Финансовые риски, оценка, методы, страхования, риск, финансы, предприниматель

Предпринимательства без риска не бывает. Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно, все рыночные оценки носят многовариантный характер.

Важно не бояться ошибок в своей рыночной деятельности, поскольку от них никто не застрахован, а главное - оплошностей не повторять, постоянно корректировать систему действий с позиций максимума прибыли.

В настоящее время необходимость рисковать является одним из условий успешной деятельности предпринимателя. Но риск может стать дестабилизирующим фактором, если решение принимается необоснованно, носит авантюристический характер.

Экономика и, в частности, финансы – область, где фактор риска проявляется наиболее остро. Отсюда можно сделать вывод, что риск возникает тогда, когда результат некоторого решения невозможно заранее предугадать. В финансовой сфере результат решения часто оценивается в стоимостном измерении, и с этой точки зрения риск можно рассматривать как имеющий случайную природу возможность потери или выигрыша стоимости в результате тех или иных финансовых решений. [1]

Под финансовыми рисками понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли, доходов, потери капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности организации.

Финансовые риски подразделяются на три вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски);
- риски, связанные с формой организации хозяйственной деятельности организации.

Оценка уровня риска является одним из важнейших этапов риск - менеджмента, так как для управления риском его необходимо прежде всего проанализировать и оценить. В экономической литературе существует множество определений этого понятия, однако в общем случае под оценкой риска понимается систематический процесс выявления факторов и видов риска и их количественная оценка, то есть методология анализа рисков сочетает взаимодополняющие количественный и качественный подходы.[2]

Источниками информации, предназначенной для анализа риска являются:

- бухгалтерская отчетность предприятия.
- организационная структура и штатное расписание предприятия.
- карты технологических потоков (технико-производственные риски);
- договоры и контракты (деловые и юридические риски);
- себестоимость производства продукции.
- финансово-производственные планы предприятия.

Выделяются два этапа оценки риска: качественный и количественный.

Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть:

- определение потенциальных зон риска;
- выявление рисков, сопутствующих деятельности предприятия;
- прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков.

Основная цель данного этапа оценки - выявить основные виды рисков, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность.

Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель предприятия может наглядно оценить степень рискованности по количественному составу рисков и уже на этом этапе отказаться от претворения в жизнь определенного решения.

Итоговые результаты качественного анализа риска, в свою очередь, служат исходной информацией для проведения количественного анализа, то есть оцениваются только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции алгоритма принятия решения.

На этапе количественного анализа риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом. Также выявляется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска и, наконец, завершающей стадией количественной оценки является выработка системы анти рисков мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента.[3]

Показатели финансового риска.

При обстоятельной, всесторонней оценке финансового риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины. Построение подобной таблицы или кривой вероятностей потерь является исходной стадией оценки финансового риска.

Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача. Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенны-

ми подходами, оценивая риск по одному или нескольким главным показателям, критериям, величинам, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости финансового риска. С этой целью первоначально выделим определенные области, или зоны, финансового риска в зависимости от величины потерь.

Область, в которой потери не ожидаются, назовем без рисковой областью, ей соответствуют нулевые или отрицательные потери.

Под зоной допустимого финансового риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли. Границы зоны допустимого финансового риска соответствуют уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующая, более опасная область называется зоной критического финансового риска. Это область, характеризуемая возможностью потерь в размере свыше величины ожидаемой прибыли и вплоть до величины полной расчетной, ожидаемой выручки от предпринимательства.

Иначе говоря, зона критического финансового риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в пределе могут привести к не возмещенной утере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но и несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

Кроме критического целесообразно рассматривать еще более устрашающий - катастрофический риск. Зона катастрофического финансового риска представляет собой область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в пределе могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя.

Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству, полному крушению предприятия, его закрытию и распродаже имущества. К категории катастрофического следует относить (вне зависимости от имущественного или денежного ущерба) риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или с возникновением экологических катастроф. Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, так как их невозможно взыскать.

Вероятности определенных уровней потерь являются важными показателями, позволяющими высказать суждение об ожидаемом риске и его приемлемости. Построенную кривую распределения вероятностей потерь прибыли можно назвать кривой финансового риска. Так, скажем, если вероятность катастрофической потери выражается показателем, свидетельствующим об ощутимой угрозе потери всего состояния (например, при его значении, равном 0,2), то здравомыслящий, осторожный предприниматель заведомо откажется от такого дела, не пойдет на подобный риск.

Таким образом, если при оценке финансового риска предпринимательской деятельности удастся построить не всю кривую вероятностей финансового риска, а только установить характерные точки, т.е. : (рис.1.)

- вероятность нулевых потерь, наиболее вероятный уровень финансового риска и вероятности допустимой критической, катастрофической потери;
- задачу оценки можно считать успешно решенной. Значения этих показателей, в принципе, достаточно, чтобы в подавляющем большинстве случаев идти с открытыми глазами на обоснованный риск.



Рис. 1 Уровень финансового риска.

Пример.

- Основными видами деятельности ЗАО «Ижмолоко» являются:
- переработка молока и производство молочной продукции;
 - развитие розничной сети по реализации молока и молочной продукции;
 - осуществление других видов торгово-закупочной деятельности;
 - осуществление иных видов деятельности не запрещенных действующим законодательством.

ЗАО «Ижмолоко» единственное предприятие молочной отрасли республики, обладающее собственной торговой сетью (100 киосков и три фирменных магазина).

40% продукции вывозит за пределы республики, в основном в Свердловскую, Пермскую, Челябинскую, Кировскую, Тюменскую области.

За рубежом ЗАО «Ижмолоко» известно как мировой производитель казеина — сухого молочного белка, который более десяти лет экспортируется в США, Германию, Италию, Францию, Голландию, Бельгию.

Как показывают данные анализа, прирост объема товарной продукции, произведенной на ЗАО «Ижмолоко» составил за 2005-2006 гг. 16%, за 2006-2007 гг. 9,00%, за 2005-2007 гг. 26,44 %. За 2005-2006 гг. отмечен прирост среднесписочной численности персонала предприятия на 2,07%, в 2006-2007 гг. на 1,35%, в целом за 2005-2007 гг. на 3,46%. При этом производительность труда работников

предприятия выросла за 2005-2006 гг. на 15,6%, за 2006-2007 гг. на 8,26%, в целом за 2005-2007 гг. 25,13%. Таким образом, в 2006-2007 гг. отмечено снижение темпов роста эффективности использования персонала предприятия.

В ходе выполнения курсового проекта представлена экспертная оценка финансовых рисков ЗАО «Ижмолоко». При этом оценке подлежат следующие риски:

- кредитный риск,
- процентный риск,
- налоговый риск,
- инфляционный риск,
- инвестиционный риск,
- риск снижения финансовой устойчивости,
- риск неплатежеспособности.

Таким образом, определен комплекс мероприятий по управлению финансовыми рисками ЗАО «Ижмолоко».

Анализ исходных данных показывает, что на деятельность предприятий пищевой промышленности оказывают систематическое влияние следующие финансовые риски:

- 1) Кредитный риск,
- 2) Инфляционный риск,
- 3) Риск неплатежеспособности.

Управление кредитным риском состоит из следующих мероприятий:

1. использование факторинга,
2. использование системы скидок,
3. оценка надежности покупателя с использованием опыта коммерческих банков.

В качестве мер по управлению риска неплатежеспособности можно выделить следующие:

1. управление кредиторской задолженностью,
2. снижение переменных затрат,
3. снижение объема низко рентабельных видов продукции и увеличение объема высоко рентабельных видов готовой продукции,
4. использование привлеченных средств.

Анализ достоинств и недостатков данных методов позволяет сделать вывод о целесообразности использования внутренних механизмов нейтрализации риска неплатежеспособности, так как использование привлеченных средств может привести к увеличению влияния риска неплатежеспособности.

Методы страхования рисков. В международной практике применяются следующие основные способы страхования рисков: односторонние действия; взаимная договоренность участников сделки; страхование в специализированных компаниях; гарантии (банковские, государственные).

В целях достижения оптимального страхования рисков контрагенты допускают уступки по одним статьям соглашения, добываясь преимуществ по другим. Составной частью защитных мер от риска является прогнозирование валютного курса, процентных ставок, курса ценных бумаг.

При этом практикуются метод экспертных оценок, базирующийся на знаниях, интуиции субъектов рынка, и формализованные методы. В их числе технический и фундаментальный анализ, рыночно ориентированные методы, многофакторные эконометрические, а также методы, основанные на ретроспективном анализе динамики валютного курса.

Существует несколько методов оценки страховых рисков. Чаще всего они предусматривают использование специальных таблиц, но в некоторых случаях оценщики вынуждены обходиться без подобного подспорья.[4]

Среди них выделяют:

Метод процентов. Заключается в расчёте суммы по среднему показателю (как правило, берущемуся из специальной аналитической таблицы) с учетом скидок, бонусов и прочих коэффициентов, применимых для единичного случая. Применим для средних рисков.

Метод средних величин. Базируется на разделении всех рисков по определённому объекту на подгруппы. На основе такого распределения формируют рисковую базу, в которой указывают тип риска, возможность его наступления и ориентированную сумму покрытия ущерба. Она берётся за основу всех дальнейших расчётов. Метод также подходит для средних рисков, связанных с обычной предпринимательской деятельностью (кража, пожар и т.д.).

Метод индивидуальных оценок. Применим только в тех случаях, когда аналитические таблицы не могут дать точный результат при прогнозировании. Применим при оценке рисков по новым технологиям, крупномасштабным уникальным проектам. При таком методе оценка рисков осуществляется страховщиком субъективно, чаще всего исходя из личного опыта.

В настоящее время допустимо использование комбинированных методов для получения максимально точных результатов. Наиболее важным и самым распространённым приемом снижения степени риска является страхование риска. Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, лишь бы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение риска до нуля. Страхование как метод управления риском означает два вида действий:[5]

- перераспределение потерь среди группы предпринимателей, подвергшихся однотипному риску (самострахование);

- обращение за помощью к страховой фирме.

Можно выделить ряд основных моментов, характерных для любой рискованной ситуации:

- наличие неопределенности (случайный характер события);
- наличие альтернативных решений;

- возможность определения вероятности исхода события и ожидаемых результатов;
- вероятность возникновения убытков;
- вероятность получения дополнительной прибыли.

Финансовый риск – риск, связанный с движением финансовых ресурсов организации.

Предпринимательская деятельность связана с различными видами рисков: производственными, финансовыми, инвестиционными. Одной из ее характерных черт является экономическая свобода и самостоятельность предприятия в принятии хозяйственных решений. Обратной стороной такого положения является экономическая ответственность за результаты своей деятельности перед работниками, другими предприятиями, обществом в целом. При правильном и умелом руководстве предприятием вероятность риска потерь может быть снижена.

Существуют различные методы оценки риска и способы снижения вероятности потерь при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия. Предприниматель не должен забывать, что нельзя рисковать больше, чем позволяет собственный капитал, забывать о риске и рисковать многим ради малого.

Неспособность предприятия эффективно функционировать, снижение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, высокая степень предпринимательского риска могут привести к банкротству предприятия. Причины банкротства зависят от внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия.

Таким образом, в обществе должна быть создана социальная, правовая, политическая и экономическая система защиты предпринимателей от возможного наказания в случае неудачи. Если таких гарантий нет, у предпринимателя не будет стимула осуществлять рискованные операции.

Список литературы

1. Свиридова О.Ю. «Финансовый менеджмент-100 экз.ответов.-2016г.
2. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент. – М.: Дашков и К, 2017.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. Учеб. пособие. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015.
4. Свиридова О.Ю. «Финансовый менеджмент-100 экз.ответов.-2016г.
5. Основы предпринимательского дела: Учебник /Под ред. Ю. Осипова, Е. Смирновой. – М.: Издательство БЕК, 2017
6. Избасарова Гузал Ашуровна – магистрант, Московская Международная Академия, Россия.

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

*Избасарова Г.А.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: Государственная собственность создает материальные предпосылки для обеспечения устойчивого воспроизводства общественного капитала, функционирующего в национальной экономике. Эту функцию государственная собственность выполняет, так как к ней относятся ключевые отрасли, сферы экономики, производства, имеющие общенациональное значение. Государству, как правило, принадлежат важнейшие отрасли производственной инфраструктуры, влияющие на развитие всех отраслей. И государство является собственником многих важнейших природных ресурсов, интеллектуальных и историко-культурных ценностей, финансирует фундаментальную науку, разработку и внедрение высоких технологий, является собственником значительной части информационной продукции и т.д.

Ключевые слова: Государственная собственность, принятие решений, государство, процесс, функция, этапы реализации

Государственная собственность - это имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации, а также имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации - республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам. Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью [1]&

Процесс управления государственной собственностью и одной из ее составляющих – федеральной собственностью должен осуществляться таким образом, чтобы затраты на ее содержание и управление не превышали доходов, полученных от процесса управления. Для этого в процессе управления необходимо применять некий набор методов и приемов управления, которые в совокупности составляют единую методологию управления государственной собственностью.

Теоретический (качественный) анализ объекта управления, базирующийся на социально-экономической основе, всегда предшествует его детальному изучению и является необходимым условием правильной организации процесса управления и безошибочного толкования его финансовых результатов. Необходимым условием успешного управления государственной собственностью является понимание сущности объекта управления или технологического процесса, знание причин развития и особенностей конкретной обстановки. Формирование реальной схемы управления государственной собственностью должно осуществляться с учетом принципов эффективного менеджмента, базовых положений гражданского и хозяйственного законодательства (рис. 1.).



Рисунок 1. Процесс управления государственной собственностью.

В результате такого закрепления происходит изменение правового статуса отдельных объектов собственности, что влияет на выбор способов управляющих воздействий на объекты со стороны собственника. В рамках изложенного, реализация процесса управления государственной собственностью (ГС) определяется этапами, представленными в табл. 1.[2]

Особой функцией сложных систем является управление, которое непосредственно направлено на упорядочение, сохранение и повышение целостности системы, ее организации, на повышение эффективности целенаправленной деятельности.

Таблица 1

Этапы реализации процесса управления государственной собственностью.

| №п/п | Этап (цель) | Результат (документ) |
|------|---|----------------------|
| 1 | Инвентаризация (получение и обобщение данных о существовании объекта ГС и внесение его в опись) | Опись ГС |

| | | |
|---|--|---|
| 2 | Учет (проверка юридической чистоты объекта, его классификация в соответствии с утвержденными признаками и внесение в реестр ГС) | Реестр ГС |
| 3 | Оценка (проведение мероприятий по установлению рыночной цены для различных вариантов использования: сдача в аренду, передача в доверительное управление, продажа (приватизация), реструктуризация и т. д.) | Кадастр ГС |
| 4 | Анализ возможностей использования (выработка и экономическая оценка вариантов использования объекта ГС) | Проекты Указов Президента РФ, постановлений (распоряжений) Правительства РФ |
| 5 | Планирование использования (разработка последовательности мероприятий для реализации наилучшего варианта по этапу 4) | Проекты Указов Президента РФ, постановлений (распоряжений) Правительства РФ |
| 6 | Организация и подготовка мероприятий (маркетинг, кадровые решения, инфраструктурные преобразования для реализации этапа 8) | Указы Президента РФ, постановления (распоряжения) Правительства РФ |
| 7 | Мотивация исполнителей (утверждение порядка поощрения федеральных участников этапа 8) | Указы Президента РФ, постановления (распоряжения) Правительства РФ |
| 8 | Проведение мероприятий (реализация последовательности этапов 4-7) | Указы Президента РФ, постановления (распоряжения) Правительства РФ |

| | | |
|----|---|--|
| 9 | Контроль проведения мероприятий (сбор, обобщение и анализ результатов выполнения этапа 8) | Постановления (распоряжения) Правительства РФ, распоряжения МГИ РФ, заключения Счетной палаты Федерального Собрания РФ |
| 10 | Регулирование процесса управления на любом этапе (в соответствии с результатами этапа 9: корректировка исходных данных расчетов, кадровых решений, плановых заданий, последовательности проведения мероприятий и т. д.) | Указы Президента РФ, постановления (распоряжения) Правительства РФ, распоряжения МГИ РФ |

Применительно к государственной собственности, процесс управления, общий вид которого представлен на рис. 2, имеет ряд существенных особенностей, обусловленных распределенным характером объектов управления (многие объекты государственной собственности разнесены территориально и разобцены ведомственно) и существенными нормативно-правовыми ограничениями на выбор управляющих воздействий. Например, необходимо жестко соблюдать многие нормы и правила, вытекающие из условий функционирования и нести высокую ответственность за правильность принимаемых решений.

Все это приводит к необходимости проработки путей совершенствования процесса управления. В теории принятия решений, проблема рационального управления сложными динамическими объектами является центральной.

Для ее решения используются методы оптимального управления, математического программирования, исследования операций, теории вероятностей, теории игр, экспертные методы и т.д. При этом задачи принятия решения классифицируются по различным признакам (рис. 2).

Выработка и принятие решений является одной из важнейших задач управления сложными динамическими системами, к которым можно отнести государственную собственность.

Основные функции государственной собственности:

- Государственная собственность позволяет государству быть самостоятельным субъектом в экономических правоотношениях с другими субъектами собственности внутри страны и за рубежом.

- Государственная собственность является гарантом обеспечения многих международных и внутренних договоров и соглашений, межгосударственного залогового права.

- Государственная собственность обеспечивает функционирование капи-

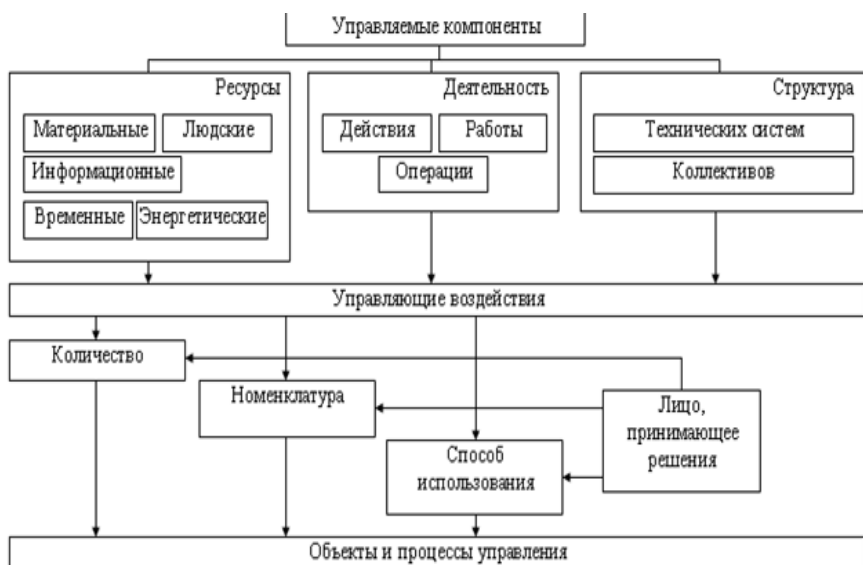


Рисунок 2. Схема процесса управления сложными системами.

талоемых отраслей, производств и сфер экономики, имеющих высокий уровень обобществления и требующих таких капиталовложений, которые не под силу частному капиталу (космическая промышленность, современная информационная связь, обеспечение экономической безопасности и т.д.).

– Государственная собственность создает благоприятные условия для развития частного предпринимательства, принимая на себя большую долю издержек в тех сферах хозяйственной деятельности, которые невыгодны для частного предпринимательства. Например, ни в одной, даже высокоразвитой стране рынок не способен обеспечить оперативного управления воспроизводством в аграрной сфере экономики вследствие низкой эластичности между спросом на продовольственные товары и доходами населения, между спросом и ценами на продовольственные товары, между ценами и предложением продовольственных товаров. В России предпринимательская деятельность в аграрной сфере является наиболее рискованной занятием, приводящим к большим потерям доходов и капитала. В связи с этим свободный перелив капитала в эту сферу лишь под влиянием управления невидимой руки рынка невозможен. Для этого необходимо государственное регулирование и поддержка.[3]

– Государственная собственность обеспечивает функционирование некоммерческой социальной сферы и производство общественных благ.

– Важнейшей функцией государственной собственности является материальное обеспечение национальной безопасности.

– Государственная собственность материально обеспечивает сглаживание экономических кризисов, мобилизуя ресурсы на быстрейший выход из кризиса путем снижения налогообложения, использования государственных резервных

фондов, осуществляя интервенцию закупок товара, помогая ускорять освоение высоких технологий, национализируя собственность обанкротившихся предприятий и т.д.[4]

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ, ГК РФ Статья 214. Право государственной собственности
URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/c1923b21971e5b9356fe86b94d3beef0a1747f7c/
2. Бандурин В. В., Кузнецов В. Ю. Управление федеральной собственностью в условиях переходной экономики. – М.: Наука и экономика, 2013. 151 с.
3. Бояркин Д. Д. Теория собственности. – Новосибирск: «ЭКОР», 2015. 14 с.
4. Кошкина В. И., В. М. Шупыро Управление государственной собственностью: Учеб. / Под ред.. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 496 с.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР НЕОДНОРОДНОСТИ

*Казаку Е.С.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: В статье рассматриваются особенности современных процессов глобализации в ее различных аспектах и проявлениях. Также акцент сделан на экономических особенностях интеграционных процессов, принципах и причинах дифференциации международной экономики в рамках процесса глобализации как фактора ее неоднородности.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, интеграционные процессы, развитие, экономические отношения, регионализация, научно-технический прогресс

GLOBALIZATION AS A FACTOR OF HETEROGENEITY

Kazaku Evelina S.

*Private educational institution of higher education
«MOSCOW INTERNATIONAL ACADEMY», Moscow*

Abstract: The article discusses the features of modern processes of globalization in its various aspects and manifestations. The emphasis has also made on the economic features of the integration processes, the principles and causes of the international economy differentiation in the framework of the globalization process as a factor of its heterogeneity.

Keywords: globalization, world economy, integration processes, development, economic relations, regionalization, scientific and technical progress

Введение. Мировое экономическое пространство остается существенно неоднородным из-за увеличения технологического разрыва между странами по сравнению с началом индустриальной эры. В развитых странах преобладают четвертый и пятый технологические уклады, в странах среднего уровня развития – уклады третий и четвертый, а в странах мировой периферии сохраняются доиндустриальные технологии. Мировая экономика как картина (точнее, система) многообразного взаимодействия на основе растущего разделения экономической деятельности может быть представлена как иерархия, как структура, различные виды сочетания и изменения позиций, значимости составляющих все эти элементы и процессы функционируют под воздействием международной инфраструктуры. Таким образом, актуальность рассматриваемой проблематики не вызывает сомнений, поскольку обращена к наиболее современным тенденциям и процессам в мировой экономической жизни. Целью данной статьи является обзор особенностей современных процессов глобализации в ее различных аспектах и проявлениях, а также на экономических особенностях интеграционных процессов, принципах и причинах дифференциации международной экономики в рамках процесса глобализации как фактора ее неоднородности.

В последние 15-20 лет вырвались вперед новые индустриальные страны — Корея, Сингапур, Малайзия. Набирает экономическую мощь Китай. Многие авторы приходят к выводу, что в перспективе центр экономического развития переместится в Азиатско Тихоокеанский регион.

Значимое влияние на процессы, протекающие в мировой экономике, оказывают государства, обладающие наиболее крупной экономикой, национальные валюты которых выполняют функции мировой валюты, страны, владеющие мощной военной и политической силой. Состояние их экономик, темпы развития, крепость валюты оказывают приоритетное воздействие на позиции и развитие основной массы государств. Таковы прежде всего позиции и политика США и Китая, ЕС, стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Глобализационные процессы чаще всего приветствуются в развитых странах и вызывают серьезные опасения в развивающемся мире. Это связано с тем, что преимущества глобализации распределяются неравномерно.

Экономический рост и развитие в странах мира за последние полвека сопровождались непрерывным изменением структуры мировой экономики. Изменения фиксируются также во всех структурах промышленности мира: отраслевой, социальной, организационной и территориальной. Статья посвящена анализу процессов в индустриальном секторе мировой экономики. Характеризуются структурные сдвиги в отраслевой структуре и пространственной организации промышленности мира.

Важнейшая причина возникновения и развития международных экономических отношений — это различия в наделенности стран факторами производства. Эти факторы могут быть даны стране от природы (климат, выход к Мировому океану, плодородие почв, неквалифицированная рабочая сила и др.) либо быть результатом трудовых усилий, финансовых затрат, предпринимательского умения и т.д. (капитал, технология, квалифицированная рабочая сила и другие). Различия в обеспеченности факторами производства ведут, с одной стороны, к международному разделению труда (МРТ), а с другой стороны, — к перемещению этих факторов между странами.

Значительное влияние на сдвиги в отраслевой и территориальной структуре мировой промышленности ныне оказывает глобализация и международный обмен товарами и услугами.

Как свидетельствует мировая практика, развитие мирохозяйственных связей в последнее десятилетие определялось рядом новых тенденций и противоречий. Ключевые процессы, происходящие в современном мире, в том числе такие, как глобализация мировой экономики, рост числа интеграционных объединений, формирование мировых воспроизводственных циклов, мировых финансов, мирового дохода подтверждают усиливающуюся экономическую взаимосвязь и взаимозависимость всех участников мирового хозяйственного общения. Отношения, которые складываются в области производства и обращения капиталов, товаров, услуг, информации в мировой экономике, в свою очередь, оказывают сильное влияние, а также испытывают обратное воздействие, со стороны политических, социальных, этнокультурных, военно-стратегических составляющих глобальных

процессов. Таким образом, уже сегодня есть все основания рассматривать мировую экономику как единое мировое экономическое пространство, своеобразный синтез важнейших процессов международной хозяйственной деятельности.

Современный этап развития мирового сообщества чаще всего обозначают как необратимое наступление эры глобализации. Большой степени это относится к характеристике мирохозяйственного устройства. Обратим внимание на то, что само понятие «глобализация экономики» изначально возникло в 1970-1980 е гг. для описания относительно нового феномена в мировой торговле, связанного со стремительным распространением так называемых мировых брендов и разработкой новых маркетинговых стратегий завоевания рынков, базирующихся на принципах узнаваемости, предсказуемости, фирменного стиля и агрессивной рекламы. Иначе говоря, товарная экспансия предопределяла последующие ее формы в виде экспансии капитала, форм хозяйствования, образцов массовой культуры и т.д. Самым ярким символом такой экономической глобализации стала хозяйственная деятельность компании «McDonald's», создавшей после Второй мировой войны сеть стандартизированных ресторанов быстрого питания вначале в США, а затем с 1970х гг. распространив ее по всему миру. О глобальном масштабе в деятельности этой сетевой компании свидетельствуют такие данные: она имеет 33 тыс. своих филиалов в 118 странах мира с численностью персонала почти 400 тыс. человек. Ее капитализация превышает 70 млрд долл., а выручка составила 24 млрд долл. (2015 г.). Отметим, что в РФ, по данным на 2017 г., насчитывается 314 предприятий в 85 городах, в которых 30 тыс. сотрудников обслуживают более миллиона посетителей каждый день. Не случайно, что одно из образных определений глобализации, введенное американским социологом Дж. Ритцером, получило название «макдональдизация». В данном понятии не просто фиксируется особенность концепции «быстрого питания», а отражается произошедший перелом в базовых принципах организации всей социальной жизни в направлении усиления рациональности и стандартности экономического поведения людей, внедряемых благодаря искусственному формированию так называемой надкультурной общности, особенно в варианте «молодежной субкультуры». Также вполне закономерно, что эти сетевые рестораны как зримый символ разрушения национальной культуры и традиции становятся главной мишенью атак антиглобалистов в самых разных странах. В дальнейшем само понятие глобализации экономики приобрело более развернутое и емкое содержание уже применительно ко всему мирохозяйственному устройству. Причем многими исследователями глобализация понимается с объективистской позиции, как отражение ранее действующих долговременных факторов, но с большей силой. Они же связаны с возвышающейся потребностью в развитии международного обмена, дальнейшем укреплении сотрудничества и взаимозависимости национальных экономик, усилении интеграционных тенденций и т.п. Тогда глобализация отождествляется с растущей интеграцией и взаимопереплетением обществ (государств) и экономических систем, противостоя тем самым национально-государственной замкнутости и изоляционизму.

В конечном счете глобальная экономика трактуется в контексте создания единой хозяйственной системы, способной работать в режиме реального времени в масштабе всей планеты. Однако такой расширительный и объективистский под-

ход к экономической глобализации вызывает возражение. Дело в том, что принципиальная ее новизна связана с появлением особого качества в мирохозяйственных отношениях, ранее в таком объеме не существовавшего. Его следует определить как последовательную политику замещения государств и национальных хозяйственных систем наднациональными регуляторами и интегрированным экономическим пространством

Глобализацию принято характеризовать в первую очередь как результат научно-технической революции, развития информационных технологий и компьютерных сетей, телекоммуникационных и транспортных систем, а также взаимодействия национальных рынков, невиданного по интенсивности движения капиталов, товаров, услуг и рабочей силы по всему миру. Утверждается, что глобализация - следствие небывало возросшей технической и экономической силы человечества, которая побеждает пространство и время, сближает народы, страны и континенты.

Движущей силой глобализации выступают высокие наукоемкие технологии, которые облегчают международный обмен, приводят к увеличению доли экспорта и импорта, включают региональную экономику в систему всемирного разделения труда.

Это, в свою очередь, приводит к всеобщей либерализации внешней торговли и денежных рынков различных стран, к интернационализации производства и сетей сбыта продукции, к быстрому и широкому освоению технологий, благодаря которым международные потоки товаров, услуг и капитала становятся беспрепятственными и идущими с более высокими скоростями. Промышленное производство вовлеченных в этот процесс государств подвергается реорганизации, поскольку продукция отдельных стран перешагивает через их границы, а предприятия выходят на финансовые рынки мира. В условиях глобализации структура производства и финансов различных стран становится взаимосвязанной и взаимозависимой. Открытость и прозрачность экономики, государства и общества - очевидные атрибуты современного экономического развития - вызвали принципиальные изменения в межгосударственном сотрудничестве в мире. В последние два десятилетия наступил перелом: прежние протекционистские тенденции, связанные с нефтяным кризисом, пошли на убыль, развернулся процесс постепенного сокращения величины таможенных барьеров и растущего признания необходимости либерализации международных экономических отношений. Но речь вовсе не идет о небезоглядной открытости национальных экономических пространств. Любое государство, если оно хочет получить максимальную выгоду от глобализационных процессов, должно проводить сбалансированную, рациональную внешнюю экономическую стратегию. Во-первых, необходимо, чтобы либерализация торговых и финансовых оборотов осуществлялась на основе национальных интересов страны в соответствии с двусторонними и многосторонними соглашениями. Во-вторых, все более широкое распространение приобретает политика увеличения открытости на новых условиях - в рамках интеграционных союзов, куда входят несколько стран. Важной особенностью рациональной макроэкономической политики является открытость в рамках региональной межгосударственной интеграции. Об этом свидетельствует опыт Европейского союза.

Открытость экономики, как показывает международная практика, предполагает, прежде всего, интеграцию национальной экономики в тот или иной региональный союз. Регионализацию же экономики можно охарактеризовать как первоначальный этап участия в процессе глобализации. Таким образом, развитие современной мировой экономики определяется двумя ключевыми тенденциями, которые находятся в сложном, неоднозначном, противоречивом взаимодействии. С одной стороны, как уже отмечалось, происходит невиданный до сих пор процесс глобализации мирового хозяйства, а с другой - рост региональной и субрегиональной интеграции.

Заключение. Международная экономика – это часть современной экономической теории, это теория международных экономических отношений, изучающая операции между странами в области купли-продажи товаров и услуг, финансовых потоков и перемещения факторов производства, это, по существу, часть курса «Economics» наряду с микро- и макроэкономикой. Мировая экономика – это совокупность национальных хозяйств, участвующих в системе международного разделения труда и связанных между собой международными экономическими, политическими, военными, культурными и прочими отношениями. И это определение мировой экономики является наиболее верным. Исходя из этого определения мировой экономики, можно прийти к выводу, что мировое хозяйство, по сути, есть глобальное пространство, в рамках которого происходит постоянное гигантское перемещение потоков товаров, человеческих, финансовых, научно-технических и прочих ресурсов. Мировая и международная экономика на сегодняшней день находится под колоссальным влиянием глобализационных процессов, которые оказывают существенное воздействие на ее элементы и не могут игнорироваться. Именно поэтому в рамках данной статьи мы рассмотрели особенности современных процессов глобализации в ее различных аспектах и проявлениях, экономические аспекты интеграционных процессов, принципах и причинах дифференциации международной экономики в рамках процесса глобализации как фактора ее неоднородности.

Список литературы

1. Анализ экономических систем. Основные понятия теории хозяйственно-го порядка и политической экономики. Пер. с 6-го немецк. изд. / Под общей ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. – М.: Экономика, 2016.
2. Глобализация и международная экономическая интеграция/ Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015
3. Гридин Л. Мировой порядок в прошлом, настоящем и будущем // История и современность. 2016. №1 Март
4. Лукас Р.Э. Лекции по экономическому росту 2016
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения :Учебник/ Под ред. Л.Н. Красовиной. –М.: Финансы и статистика, 2015
6. Перспективы развития мировой экономики // Международный Валютный Фонд (www.imf.org) октябрь 2015

ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ В МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

*Казаку Э., магистр ОЧУ ВО
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

История экономики свидетельствует о том, что за подъемом и оживлением неизменно следует экономический спад, который проявляется в снижении деловой активности и может привести к экономическому кризису.

Тема изучения экономических циклов и кризисов актуальна с точки зрения прогнозирования инвестиций и принятия решений о вложении капитала. В зависимости от экономической активности или ее спада предпринимателями принимаются решения в какую отрасль и в каких объемах инвестировать капитал.

Первый экономический кризис был зафиксирован в Пенсильвании в 1722 году, и с тех пор на протяжении 300 лет экономические кризисы повторяются периодически.

По сути, для макроэкономики характерны два состояния: равновесия и неравновесия. Для состояния экономического равновесия характерен относительный баланс производства и потребления. Если же происходит разрушение экономических связей и разбалансировка пропорций, наступает состояние неравновесия, последствием которого является экономический кризис [4, с.360].

Нестабильность экономики, ее неравновесие проявляются в том, что от стабильного состояния отклоняются важнейшие социально-экономические параметры — объем производства, уровень цен, занятость населения, норма прибыли и т.д. Когда такие отклонения от положения равновесия достигают наибольших количественных значений, то экономический рост временно резко прерывается противоположным процессом - спадом (кризисом).

Если в общественном производстве наблюдаются регулярные и повторяющиеся колебания, можно говорить о циклическом характере его развития. Таким образом, экономический цикл представляет собой смену экономических подъемов и спадов.

Циклическим колебаниям свойственны регулярность, возвращаемость и самовоспроизводимость. Это значит, что при циклических колебаниях нарушение экономического равновесия происходит регулярно и периодически повторяется. Кроме того, фазы подъема и спада последовательно сменяются и возобновляются. Самовоспроизводство циклического колебания заключается в том, что каждая фаза цикла самопроизвольно создает предпосылки к переходу к следующей фазе. Затем процесс повторяется [2, с.70].

В макроэкономическом понимании экономика представляет собой открытую систему, состояние которой отклоняется от равновесия. Данное отклонение является перманентным, а основная характеристика цикличности заключается в двух критериях: продолжительности цикла и его движущих сил. Причины возникновения экономического цикла определяют его дальнейшее развитие и весь механизм протекания [5, с.97].

В классической интерпретации экономический цикл включает четыре основные фазы протекания, которые последовательно сменяют друг друга: кризис,

депрессию, оживление и подъем. В исследованиях экономистов отмечается непрерывность циклических изменений. Периоды расцвета, рецессии, депрессии и оживления можно рассматривать как конец одного цикла и как начало другого, т.е. существует непрерывное движение ряда известных фаз в определенном порядке со скоростью, которая изменяется от одного момента к другому и от одной страны к другой.

Первоначальной фазой является кризис, в котором происходит разрушение нормального механизма воспроизводства. Чаще всего в этой фазе наблюдается явление перепроизводства, когда количество произведенного товара намного превышает спрос на него. Результатом этого является резкое падение цен на данные товары, поскольку рынок перенасыщен ими и не находит необходимых объемов сбыта. В макроэкономическом смысле результатом кризиса является рост уровня безработицы, т.к. резко снижается производство данных товаров. Это, в свою очередь, приводит к ухудшению уровня жизни населения и еще большему сокращению спроса [1, с.219].

Следующей фазой экономического цикла является депрессия. Чтобы преодолеть фазу кризиса, необходимо избавиться от переизбытка товара (уничтожить, скинуть цены и продать максимально дешево, приостановит производство нового товара). В результате принятых мер происходит сокращение падения цен, возобновляется продажа нереализованного товара. Также начинается производство новых товаров, что способствует обновлению общепроизводственных фондов. В то же время масса капиталов, не находя себе применение, стекается в банки, что увеличивает предложение свободных денег. Но спрос на них незначителен, и норма ссудного процента падает до минимума [10, с.48].

После фазы депрессии наступает фаза экономического оживления и подъема. Капитал инвестируется в новое оборудование, расширяется производство, выпуск продукции постепенно начинает превышать докризисный уровень. В результате этого увеличивается товарооборот и спрос на капитал а, следовательно, и его ссудный процент. Затем экономический цикл завершается, но поскольку в результате снова наблюдается перепроизводство товара, условия для возникновения нового цикла готовы. Таким образом, каждая фаза промышленного цикла создает условия и предпосылки, необходимые для перехода к следующей фазе.

Достаточно наглядно причины экономического кризиса и цикличность объясняет в своей теории К. Маркс. Он считал, что за счет непрерывного технического прогресса и усовершенствования технологий производства снижается предпринимательская прибыль. Увеличение капитала предприниматель компенсирует увеличением производства, в результате чего происходит перепроизводство товаров и наступает экономический кризис [8, с.118].

Цикличность экономического развития предполагает наличие нескольких типов циклов (волн) и множество факторов, являющихся причиной их возникновения. К данным факторам в современных условиях относят темпы научно-технического развития и внедрение его достижений в производство, системы мотивации для производителей и потребителей, нарушения в кредитно-денежной сфере, а также такие факторы, как войны, стихийные бедствия, социальные революции и др.

Экономические циклы (волны) представляют собой периодические колебания деловой активности и характерны для экономики всех стран и всех сфер и отраслей народного хозяйства. Однако экономические кризисы имеют и положительный эффект, который заключается в стимулировании экономики и ее общем оздоровлении, которое наступает после фазы кризиса. Поэтому кризис является основным элементом системы саморегулирования экономики [7, с.321].

Современные экономисты различают понятия финансового и экономического кризиса. Финансовый кризис в данной трактовке является причиной экономического кризиса, однако далеко не единственной. Самым ярким примером финансового кризиса был период Великой депрессии, которая захватила большинство стран мира. Началом Великой депрессии считается обвал на бирже, послуживший причиной краха банковской системы. Многие банки в тот период выдавали кредиты инвесторам на покупку акций. Крах инвесторов на бирже привел к их неплатежеспособности, им попросту нечем было вернуть взятые в банках суммы. В результате этого банки потеряли колоссальные суммы, началась всеобщая банковская паника. Пытаясь сохранить свои средства, вкладчики массово выводили свои депозиты, что еще более ускорило процесс банкротства. В результате массового оттока активов в тот период обанкротилось более трети американских банков [9, с.17].

Существует два вида экономических кризисов: перепроизводства и недопроизводства товаров. Кризис недопроизводства характеризуется дефицитом товаров, который может быть вызван умышленно (политическое эмбарго, санкции и т.д.) или носить естественный характер (в результате неурожая, стихийных бедствий). Примером такого кризиса может быть период 70-х гг., когда из-за сырьевого и продовольственного кризиса возросли цены на сырье, сельхоз продукцию, нефть и т.д.

Если не брать во внимание последние внешнеэкономические и политические события, то для современной рыночной экономики наиболее типичен кризис перепроизводства.

Циклические кризисы называют общими, если они охватывают все сферы народного хозяйства, большую часть производства. Наряду с циклическими в рыночной экономике возможны частичные кризисы, которые охватывают не всю, а какую-либо локальную сферу экономической деятельности (например, кризис в сфере денежного обращения и кредита).

Выделяют также структурные кризисы, которые вызываются крупными диспропорциями в развитии экономики. При структурных кризисах неравновесие в экономике выражается в крупных диспропорциях в развитии отдельных сфер народного хозяйства (например, финансовый, денежно-кредитный, банковский кризисы) или отраслей. Кризисы, охватывающие одну из отраслей промышленности, сельского хозяйства, транспорта (например, кризис топливной промышленности, нефтяной кризис) [8, с.112].

Экономические циклы характеризуются протяженностью во времени. В зависимости от нее экономисты классифицируют циклы на кратковременные, средние и продолжительные (1-2 года, 3-6 и 11-12 лет). Так, средние циклы могут

накладываться на большие в его нисходящем периоде, поэтому большие циклы непосредственно влияют на механизм и ход протекания средних и малых.

Следует отметить, что средние циклы характеризуются относительно большой продолжительностью и глубиной депрессии, краткостью и слабостью подъема; а средние циклы, наступающие в восходящем периоде большого цикла – противоположными чертами [6, с.125].

Преодоление экономических циклов осуществляется в рамках антициклической политики имеет два основных направления: неоконсерватизм и неокейнсианство. При этом неокейнсианская политика ориентируется на регулирование совокупного спроса, а неоконсерватизм – на регулирование совокупного предложения. Сторонники кейнсианской политики делают акцент на бюджетной политике государства, с помощью которой регулируются расходы и доходы государственного бюджета. В отличие от них, приверженцы неоконсерватизма делают акцент на деньги и кредит, и регулирование объемов и движения денежной массы в экономике страны.

Вне зависимости от выбранного варианта антициклической политики, государство должно по возможности сглаживать циклические колебания, поддерживая тем самым экономическую стабильность. Так, например, в фазе экономического спада, государство может стимулировать деловую активность населения через льготное кредитование и налогообложение, а в период «перегрева» - осуществлять сдерживающую политику, направленную на определенные отрасли экономики.

Проблема цикличности экономики за более чем вековую историю её существования стала средоточием для исследования многих факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на развитие и функционирование системы мирового и национального хозяйства. Выявление причин долгосрочных колебаний социально-экономического развития приобрело исключительно важное значение как способ предотвращения тех негативных влияний, которые влекут за собой периоды спады и рецессии в хозяйственной жизни страны [3, с.177].

В современный исторический период особого внимания заслуживает кризис 2008г., начавшийся в США и затронувший весь мир. Его первопричиной был ипотечный кризис, основанный на секьюритизацией ипотечного кредитования. Американские банки разработали сложнейшую схему выдачи ипотечных кредитов по всему миру. Ипотека выдавалась под низкие проценты без первоначального взноса и кредитного рейтинга, практически любому желающему, платежеспособность которого не проверялась. В результате этого рынок недвижимости оказался перенасыщенным, а за ростом цен на недвижимость последовал их спад. Недвижимость подешевела, потребители ипотек обанкротились, а банки не смогли вернуть средства даже под залог имущества.

В результате не возврата многие банки молниеносно обанкротились, началась цепная реакция: банки перестали выдавать автокредиты и ипотечные кредиты, в результате чего произошел кризис в автомобилестроении и строительстве. Поскольку в данной экономической системе были задействованы банки стран всего мира, кризис принял международный масштаб [15, с.43].

Причинами данного кризиса американские власти признали провалы в финансовом регулировании, нарушения в области корпоративного управления, которые привели к чрезмерным рискам; чрезмерно высокая задолженность домохозяйств; широкое распространение «экзотических» ценных бумаг (деривативов), рост нерегулируемой «теневой» банковской системы.

Последствия данного кризиса были катастрофичными. Сотни тысяч людей обанкротились и потеряли заложенное имущество. Остановило производство множество компаний практически во всех сферах экономики.

К сентябрю 2008 г. в среднем по стране недвижимость упала на 20% по сравнению с докризисным уровнем, к ноябрю 2010-го — на 26%. Такое же падение недвижимости было в годы Великой депрессии. Инвестиционные трасты недвижимости, толкаемые вниз слухами о глобальном крахе, в 2009 году потеряли почти половину своей капитализации.

Поскольку в экономике все взаимосвязано, и за падением рынка кредитования под залог недвижимости последовал обвал рынка ипотечных ценных бумаг и деривативов. Следом упал и стандартный индекс акций [13, с.48].

Больше всего от финансового кризиса 2008г. пострадали американцы: почти миллион человек был вынужден отдать заложенное жилье кредиторам, тысячи семей остались без дома. Банкротство множества банков и кризис в банковском секторе привели к тому, что банковские сбережения и пенсионные накопления граждан уменьшились. Из-за банковского кризиса снизились объемы кредитования реального сектора экономики, что привело к спаду производства и массовой безработице [14, с.25].

Согласно заключению Вашингтонского института международных финансов, по итогам 2007 — первой половины 2008 года убытки мировой банковской системы достигли примерно 390 млрд долл.США.

Банковский кризис неразрывно взаимосвязан с валютным кризисом и может носить глобальные масштабы. Начинается банковский кризис локально, но при некачественном управлении и росте банковской паники, даже локальный кризис может расти как снежный ком и привести к глобальному международному финансовому краху [11, с.15].

Таким образом, цикличность выступает как форма движения национальной экономики и мирового хозяйства в целом. Современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы изменяется под влиянием государственного воздействия. Происходит переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс.

Список литературы

- 1.Бланшар, О. Макроэкономика: Учебник / О. Бланшар. - М.: ГУ ВШЭ, 2015. - 653 с.
- 2.Вечканов Г.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2016. -255с.
- 3.Глобальный кризис и антикризисные меры ведущих стран. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnyy-krizis-i-antikrizisnye-mery-veduschih>

stran-evropeyskogo-soyuza

4. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика: Учебное пособие для бакалавров / Р.М. Гусейнов, В.А. Семенихина. - М.: Омега-Л, 2014. - 254 с.

5. Журавлева Г.П. Экономическая теория: Микроэкономика. – М.: ИТК «Дашков и К», 2014. – 934с.

6. Кульков, В.М. Макроэкономика: Учебник и практикум / В.М. Кульков, И.М. Теняков. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 375 с.

7. Розанова, Н.М. Макроэкономика: Учебник. Продвинутый курс. В 2 т., перераб., и доп / Н.М. Розанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 665 с.

8. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика: Учебник для бакалавров / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. - М.: Юрайт, 2013. – 686.

9. Кризис 2008г. ИнвестПрофитИнфо. Режим доступа: <http://investprofit.info/crisis-2008/>

10. Мовсесян А., Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. – 2013

11. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Колесова и д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осмоловой. – М., 2014.

12. Поникаров В.А. Мировая экономика: Учебное пособие — М.: Издательство «Палеотип», 2015.

13. Реструктуризация национальной банковской системы. Киберленинка. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/otechestvennaya-i-nekotoraya-zarubezhnaya-praktika-restrukturizatsii-natsionalnyh-bankovskih-sistem>

14. Теоретические аспекты банковских кризисов: сущность, классификация, причины возникновения. Киберленинка. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/teoreticheskie-aspekty-bankovskih-krizisov-suschnost-klassifikatsiya-prichiny-vozniknoveniya>

15. Юдина И.Н. Происхождение финансовых кризисов и их объяснение: ретроспектива зарубежного опыта. Режим доступа: <https://nsu.ru/rs/mw/link/Media:/22614/02.pdf>

ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ И МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

*Калясников Даниил Андреевич,
Магистр направления «Менеджмент» ОЧУ ВО ММА*

Многообразие механизмов мобилизации кредитных ресурсов связано со спецификой построения финансово-кредитных систем различных стран и обусловлено особенностями юридической базы, определяющей возможности кредитных институтов по проведению ипотечных операций, а также условиями функционирования субъектов системы ипотечного кредитования на рынках недвижимости и ценных бумаг.

Проблему привлечения ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее значимой для развития системы жилищного ипотечного кредитования в России.

Слишком «короткие» и дорогие привлеченные ресурсы сильно ограничивают возможности российских банков при ипотечном кредитовании.

Ни один банк не в состоянии формировать свой кредитный портфель из долгосрочных кредитов, опираясь при этом на краткосрочные источники. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам, объемам и ставкам рано или поздно приводит банк к потере ликвидности и банкротству.

Имеются две основные стратегии привлечения банками финансовых ресурсов для ипотечного кредитования [3]:

ориентация на «деPOSITные» источники кредитных ресурсов (депозиты населения и юридических лиц);

ориентация на «кредитные» источники (кредитные линии российских и иностранных кредитных организаций, средства институциональных инвесторов, целевые облигационные займы).

Инвестирование в сферу жилищного строительства, примерно одинаково во всех странах, и основан на трех основных принципах: ипотечное кредитование, контрактные сбережения, государственная поддержка. В мировой и российской банковской практике выработано несколько эффективных механизмов формирования ресурсов ипотечного кредитования. К ним относятся:

- финансирование в рамках автономной модели. Источниками средств для выдачи кредитов являются депозиты (накопления) лиц, одновременно являющихся и вкладчиками, и заемщиками. Однако, как правило, ипотечный кредит составляет только 50–60% стоимости приобретаемого или строящегося жилья. В связи с этим заемщик вынужден привлекать дополнительные ресурсы (собственные средства или банковский кредит);
- финансирование через срочные вклады и срочные займы. Данная система является достаточно рискованной в связи с дисбалансом сроков привлечения и размещения ресурсов. Использование заемных средств, аккумулированных через срочные займы, как правило, в качестве

дополнительно необходимых ресурсов практикуется всеми типами ипотечных кредитных институтов;

- рефинансирование через банковские долгосрочные долговые обязательства, обеспеченные залогом недвижимости (облигации);
- рефинансирование кредиторов через операторов вторичного рынка ипотечных кредитов.

Мировая практика показывает, что эффективным способом решения проблемы рефинансирования является создание вторичного рынка ипотечного кредитования. Существование и нормальное функционирование вторичного рынка ипотечных кредитов имеет огромное значение, поскольку он обеспечивает средствами первичный ипотечный рынок и решает проблемы банков по рефинансированию долгосрочных ипотечных кредитов [4].

Открытая (классическая или американская) схема вторичного рынка системы ипотечного кредитования, на основе которой работает подавляющее большинство ипотечных программ, приведена на рисунке 1.



1 – денежные средства; 2 – закладная; 3 – ипотечный кредит; 4 – жилье.

Рис. 1. Классическая модель вторичного рынка системы ипотечного жилищного кредитования

Рисунок 1. Классическая модель вторичного рынка системы ипотечного жилищного кредитования

В открытой модели кредитно-финансовые организации финансируются за счет собственного капитала и срочных займов. Они выдают ипотечные кредиты и обслуживают их [2]. Однако, выдав заем (кредит), организация (банк) продает ипотечный кредит (закладную) третьему лицу – финансовому инвестору, который является оператором вторичного рынка ипотечных кредитов. Вырученные средства финансово-кредитные организации снова пускают в оборот, выдавая новые займы. Их прибыль складывается из сборов за предоставление кредитов и платежей за их обслуживание.

Объективно сложилось так, что в течение 10 лет после принятия Закона «Об ипотеке» в России сложилась собственная система улучшения жилищных условий с использованием механизмов ипотеки, отличающаяся от ипотечных систем США или Европы.

Эта система имеет следующие характеристики [4]:

- ипотечные программы реализуются в четырех основных формах – это банковские, муниципальные, региональные и корпоративные (отраслевые или программы предприятий) программы. Они различаются по используемому ипотечным операторам, источникам финансирования и категориям участников;
- в регионах имеется четыре вида основных операторов – это коммерческие банки, фонды жилищного строительства и ипотечного кредитования, ипотечные агентства и ипотечные корпорации, причем в некоторых регионах существует сразу несколько видов операторов. Наибольшее распространение получили ипотечные агентства и фонды;
- финансирование ипотечных программ из бюджетных источников осуществляется тремя основными способами – это субвенции, бюджетный кредит и государственный или муниципальный заказ.

Наиболее распространены субвенции. Внебюджетное финансирование также осуществляется тремя основными способами – это привлечение инвестиций путем эмиссии ценных бумаг, привлечение средств крупных инвесторов, привлечение средств населения с использованием накопительных схем.

Представленные источники финансовых ресурсов неоднородны по своему составу. Анализируя их, можно выделить особую группу ресурсов, имеющих социальную составляющую. Для этой группы характерно использование финансовых ресурсов с минимальным риском и направленных преимущественно в социальную сферу.

В группу, имеющую социальную составляющую, входят «социальные инвесторы», имеющие в своем распоряжении временно свободные денежные средства, непосредственно полученные от физических лиц: фонды обязательного медицинского страхования и страховые компании в части резервов ОМС, государственного личного страхования, негосударственные пенсионные фонды, жилищно-строительные кооперативы и некоторые другие организации.

Федеральным законодательством на 2018- 2019 годы предусмотрены различные жилищные программы, на основании которых молодые семьи и иные льготные категории населения могут получить возможность приобрести объекты жилой недвижимости по сниженной цене [1].

Жилищные программы на 2018 – 2019 годы действуют в рамках Постановления Правительства от 2014 года, федеральных нормативных актов. Согласно написанному в них, в период времени с 2014 по 2019 годы на территории муниципальных образований планируется постройка экономического жилья для обеспечения им социально плохо защищенных категорий лиц.

Данным Постановлением определены следующие задачи (суть) жилищных программ на 2019 год:

- приобретение жилых квадратных метров за счет привлечения ипотечного кредитования, материнского капитала, собственных накоплений граждан (в новом доме);

- увеличение количества строящегося жилья (квартир), за счет привлечения инвестиций из регионов и муниципальных образований;
- улучшение жилищных условий граждан, а также совершенствование структуры ЖКХ;
- уменьшение цены, то есть снижение его стоимости за квадратный метр до 80% от рыночной цены, но не более 40 тысяч рублей за квадратный метр (нижний предел не предусмотрен).

Жилищные программы в целом можно разделить на две группы, которые будут предполагать различные по характеру, но схожие по сути меры поддержки.

На 2019 год определяются следующие жилищные программы, доступные для граждан:

социальная ипотека, предоставляемая молодежи. Согласно данной программе, молодые люди могут получить социальную ипотеку по номинальной стоимости квартиры, то есть в три раза дешевле рыночной цены жилья. Однако для этого нужно устроиться в рабочую группу и отработать не меньше ста пятидесяти смен;

социальная ипотечная программа. Этот вариант отличается от предыдущего тем, что право на такую ипотеку имеет только тот человек, который стоял в очереди несколько лет. При расчете кредита будет применяться льготный коэффициент, позволяющий снизить расходы по займу.

При любой ситуации будет определяться преимущественное право на участие в программе для некоторых категорий граждан, например, многодетные родители. Федеральными Постановлением Правительства РФ также устанавливаются иные варианты субсидирования.

Сюда входят следующие жилищные программы:

- «Молодая семья»;
- выдача материнского капитала, который может быть направлен на погашение части ипотеки за жилье;
- военная ипотека;
- программа «Жилище»;
- программа для лиц, признаваемых ветеранами ВОВ и боевых действий;
- программы для работников бюджетных организаций, направленные на улучшение жилищных условий таковых;
- поддержка жителей сельских территорий при приобретении таковыми жилья.

Каждая программа обладает своими нюансами и предусматривает отдельные условия реализации [5].

Субсидия представляет собой безвозмездную помощь, которая исходит со стороны государства и не предполагает возвращения денежных средств в отличие от кредитных программ, которые не только требуют вернуть долг, но и уплатить проценты по займу.

Рассчитывается субсидия согласно действующему законодательству по следующим вариантам:

- тридцать процентов общей стоимости квартиры или дома, если супруги не имеют детей, а площадь потенциального жилья варьируется в пределах девяти-пятнадцати квадратных метров на одного члена семьи;
- тридцать пять процентов стоимости жилья, если в семье родились дети;
- оставшаяся сумма паевого или иного взноса, когда семья, покупая жилье, выступает участником кооперативного или долевого строительства;
- тридцать процентов стоимости строительных мероприятий по возведению жилого помещения, если детей нет, и сорок-пятьдесят процентов, если таковые есть;
- сумма части платежей по ипотеке или первоначального взноса. Региональное законодательство может предполагать дополнительные выплаты и расчеты.

Таким образом, анализ условий жилищных программ ипотечного кредитования для разных категорий населения поможет оценить динамику развития и совершенствования рынка ипотечного кредитования.

Список литературы

1. Власов А.В. Посткризисное развитие ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации / А.В. Власов // Путеводитель предпринимателя, вып. XII. М.: АП «Наука и образование». 2014. С.12-18
2. Гарипова З.Л. Требуется концепция развития ипотечного жилищного кредитования / З.Л. Гарипова. // Экономика и управление. 2016. №1. С. 16
3. Егоров С.Н. Формирование ипотечной модели в России с применением зарубежного опыта/ С.Н. Егоров // Вестник Чувашского университета. 2018. № 3. С. 368-371.
4. Ипотека в зарубежном праве: Обзор законодательства Германии, Испании, Италии, Франции, Швейцарии, Великобритании, США, Венгрии, Польши, Хорватии, Чехии, Югославии// Журнал российского права. 2014. №12. С. 129-137.
5. Исаев Р.В. Секьюритизация ипотечных кредитов: экономика сделки / Р.В. Исаев // Рынок ценных бумаг. 2014. № 24. С. 36-39.
6. Корнев В. С. Об адаптации мирового опыта жилищного ипотечного кредитования в России / В. С. Корнев // Вестник Финансовой академии. 2016. №1. С.96-99. 101

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Капусткина Татьяна Павловна

магистр

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: Как происходит учет займов и кредитов и какова вообще разница между займом и кредитом? В своей статье, я хочу рассмотреть проводки получения и погашения кредитов и займов, основные и дополнительные затраты по кредитам и займам и нюансы кредита и займа в натуральной форме.

Ключевые слова: кредит, заем, бухгалтерский учет, проводки.

ACCOUNTING OF LOANS AND CREDITS

Kapustkina Tatyana Pavlovna

Annotation: How are loans and credits accounted for and what is the difference between a loan and a loan? In my article, I want to consider the posting of receipt and repayment of loans and borrowings, the main and additional costs of loans and the nuances of credit and loan in kind.

Keywords: credit, loan, accounting, transactions.

Предприятия, функционирующие в условиях рыночной экономики, самостоятельно подходят к различным аспектам формирования их финансовых ресурсов. При этом источниками формирования данных ресурсов могут выступать остающаяся в распоряжении предприятия прибыль, взносы акционеров (собственников), средства от реализации ценных бумаг, а также заемные средства, а именно: кредиты и займы, полученные организацией.

В настоящее время роль кредита в формировании капитала организации неоспорима, и эта роль с течением времени становится все значительнее. С помощью кредита предприятие справляется с вопросами своевременных расчетов по обязательствам, нехватки оборотных средств, а также кредит дает возможность сформировать инвестиционный капитал.

Различные варианты реализации данной модели в условиях социально-экономического развития формируют национальные особенности денежно-кредитных отношений различных стран, однако общие черты кредитования присущи любой из них.

При этом в складывающейся в данный момент нестабильной экономической ситуации большое значение приобретает как сам процесс кредитования, так и процесс правильного учета кредитных средств, их возврата, платы за пользование этими средствами, расчетов с кредитными организациями и т.д. В данное время кредитные средства стали основным двигателем развития хозяйственной деятельности коммерческих предприятий, позволяя наращивать объемы производства, реализации товаров, работ и услуг. При этом особенно большое значение приобретает кредитование стартовых предприятий, как наиболее остро испы-

тывающих недостаток финансирования. В начале своей деятельности коммерческие организации испытывают недостаток «длинных кредитов», направляемых в основной массе на финансирование инвестиционной деятельности – закупку основных средств, строительство, вложения в долгосрочные нематериальные активы, разработка ноу-хау, НИОКР и т.д.

Сущностью учета кредитов и займов принято считать комплекс организационно-правовых норм, установленных государством, которые обеспечивают единые правила учета и контроля за наличием и движением кредитных и заемных средств, формирования полной и достоверной информации, выявление и учет финансовых резервов, их мобилизация и эффективное использование, своевременное выявление и сглаживание негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности организации.

Таким образом, тему учета кредитов и займов на предприятии следует считать злободневной и актуальной для большинства коммерческих организаций в настоящий момент.

Понятие, порядок оформления и заключения договоров займа и кредита регулируются нормами гражданского права: гл. 42 «Заем и кредит» ч. 2 Гражданского кодекса РФ. Порядок кредитования, оформления кредитов и займов, а также их погашения регулируется правилами кредитной организации, кредитными договорами и договорами займа.

Кредит и заем – это виды гражданско-правовых договоров, регулирующих предоставление одним лицом, в собственность другого лица, имущества на условиях возврата такого же объема этого имущества и, как правило, уплаты вознаграждения в виде процентов.

Коллектив ученых экономистов: О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева характеризуют кредит как передачу кредитором ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности и в интересах общественных потребностей. Данное определение выделяет важную роль в виде перераспределительной функции кредитных средств, путем реализации общественных потребностей.

По мнению ученого-экономиста Г.Н. Белоглазовой – кредит представляет собой определенный вид отношений, связанных с движением стоимости на условиях возвратности. Он может иметь как денежную, так и товарную формы. В определении подчеркивается не только возможность получения кредита в денежной форме, но и предоставление ссудного капитала в товарной форме, что более широко показывает и раскрывает экономическую сущность кредитования.

Коллектив ученых-экономистов: М.В. Романовский, О.В. Врублевская, Б.М. Сабанти – под кредитом понимают предоставление денег или имущества юридическому или физическому лицу в собственность на условиях срочности, платности и возвратности. В определении так же представлена возможность получения кредита в товарной форме. В определении подчеркивается юридическая сторона вопроса, кредитные средства в момент перечисления денежных средств кредитором на счет заемщика становится его собственностью, ведь, по сути, возврат средств кредитору будет осуществлен уже другими деньгами. Однако, по

мнению автора, несогласованным моментом является трактовка как отношения между кредитором и физическими или юридическими лицами, ведь участником сделки может являться государственный субъект.

С учетом указанных определений можно выделить, чем кредит отличается от займа:

- кредит выдает только банк, а заем могут предоставлять физические лица, организации и индивидуальные предприниматели;
- кредит подразумевает выплату кредитору процентов за пользование выданной суммой, выдача займов такого обязательного условия не содержит: они могут быть и беспроцентными;
- кредит выдается исключительно денежными средствами, заем — как деньгами, так и в виде натурального эквивалента.

Классификация кредитов и займов представлена на рис. 1.

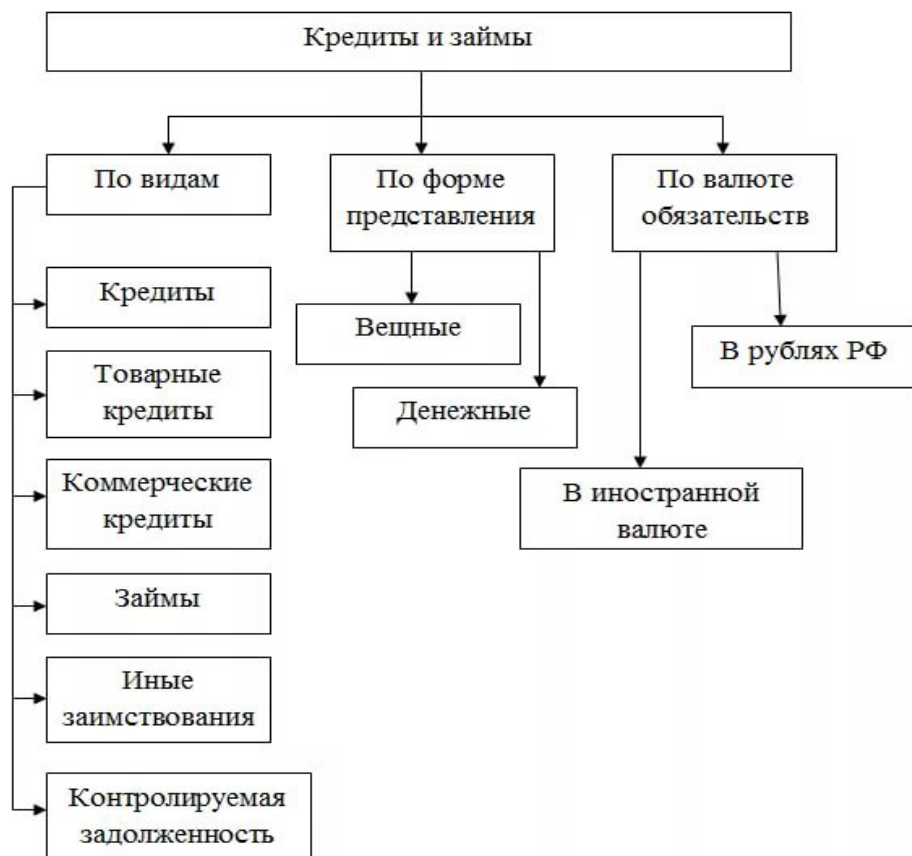


Рисунок 1. Классификация кредитов и займов

В бухгалтерском учете особых отличий займа от кредита нет. Так, правила учета кредитов и займов в бухгалтерском учете описаны в ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам». К расходам, при этом, следует относить: проценты за пользование кредитами и займами и прочие сопутствующие расходы.

Проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), согласно п. 8 ПБУ 15/2008, включаются в стоимость инвестиционного актива или в состав прочих расходов равномерно, как правило, независимо от условий предоставления займа (кредита). Проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), могут включаться в стоимость инвестиционного актива или в состав прочих расходов исходя из условий предоставления займа (кредита) в том случае, когда такое включение существенно не отличается от равномерного включения. Дополнительные расходы по займам могут включаться равномерно в состав прочих расходов в течение срока займа (кредитного договора).

Бухгалтерский учет заимствованных активов ведется с использованием следующих счетов: 66 - по договорам сроком действия 12 месяцев и менее;

67 — по договорам, действующим больше 12 месяцев.

Схемы движения бухгалтерской информации по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» по журнально-ордерной и автоматизированной формам бухгалтерского учета



Рисунок 2. Схема движения бухгалтерской информации по счетам 66 и 67

Если предприятие использует средства от полученных займов и кредитов для предварительной оплаты материально-производственных запасов, других активов, работ, услуг или выдачи авансов в счет их оплаты, то расходы по обслуживанию этих займов и кредитов относятся предприятием-заемщиком на увеличение дебиторской задолженности, образовавшейся в связи с предварительной оплатой или выдачей авансов на указанные цели. После того как запасы получены (работы выполнены, услуги оказаны), данные расходы включаются в их себестоимость. Бухгалтерские записи, отражающие указанные операции, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Корреспонденция счетов по учету расходов на обслуживание кредитов и займов

| Содержание факта хозяйственной деятельности | Корреспонденция счетов | |
|---|------------------------|----------------|
| | Дебет | Кредит |
| Отражены проценты, начисленные по кредитам и займам, направленным на предварительную оплату, выдачу авансов, задатков в счет оплаты материально-производственных запасов (работ, услуг) | 60, 76 | 66, 67 |
| Начислены проценты по кредитам, займам | 91.2 | 66, 67 |
| Отражены дополнительные затраты, произведенные в связи с получением кредитов, займов | 91.2, 97 | 60, 76 |
| Списана часть дополнительных расходов в состав прочих расходов | 91.2 | 97 |
| Отражена уплата процентов по кредитам, займам осуществление дополнительных затрат | 60, 66, 67, 76 | 50, 51, 52, 55 |

Список литературы

1. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». 2017. – 556с.
2. Государственные и муниципальные финансы / Под ред. А.М. Бабич, Л.Н. Павловой. М.: Юнити, 2018.
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. М.: Высшее образование, 2018. – 305с.
4. Запольский С. В. Теория финансового права: Научные очерки. М.: РАП 2017. – 372.с
5. Зубкова Т.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы». - Пенза: РИО ПГСХА, 2016. – с.79
6. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / А.Ю. Казак, М.С. Марамыгин, Е.Н. Прокофьева, Е.Г. Шатковская, 2017.
7. Учет-2016: бухгалтерский и налоговый/Г.Ю. Касьянова – М.: АБАК, 2018. – 960 с.

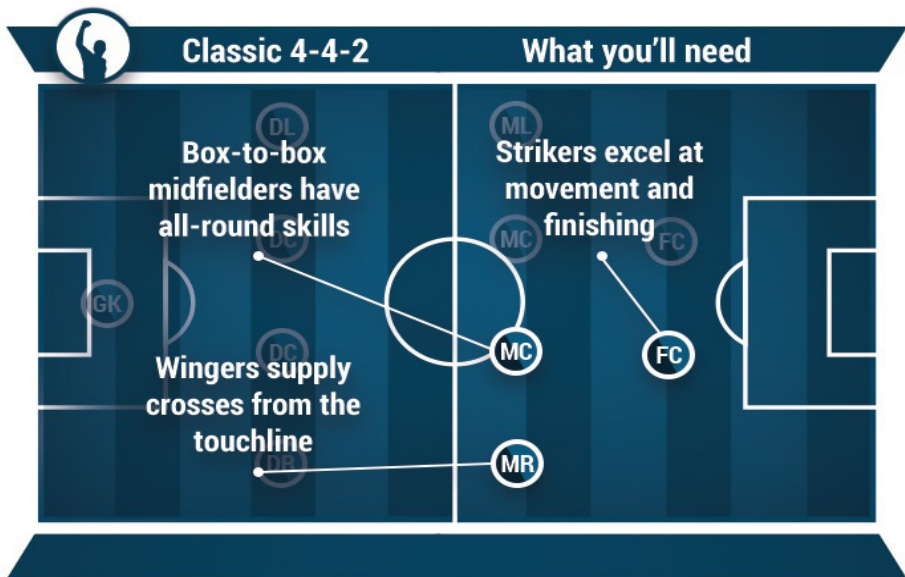
Кто ЭТО???

Самое замечательное в футболе – это миллион способов играть в него. Работа менеджера, или главного тренера, как мы называем его в России, состоит в том, чтобы сформировать образ игры команды. Вам стоит только один раз взглянуть на элитный футбол, футбол высшего мастерства, чтобы увидеть различия в настройках работы команды при игре в футбол.

Существует целое множество расстановок и тактик, используемых различными командами, с сотнями тонких, почти невидимых различий, вытекающих из них. В этой статье я дам вам краткое руководство тренера по наиболее распространенным вопросам используемых тактик, и примеры команд, которых вы могли бы изучить, чтобы получить лучшие, более качественные версии данных расстановок.

Классические 4-4-2

4-4-2 – одна из древнейших образований и расстановок футболистов в мировом футболе. Несмотря на выход из моды в последние годы, 4-4-2 пережила некоторое возрождение, в основном благодаря «Лестер Сити» в Английской Премьер-лиге и «Атлетико Мадрид» в испанской «Ла Лиге». Ключом к успешному выполнению требований расстановки 4-4-2 является игра в команде, отстроенные взаимоотношения между игроками и партнерство. Обоим нападающим, двум центральным полузащитникам, защитникам и вингерам нужно иметь телепатическое понимание своей роли на поле.



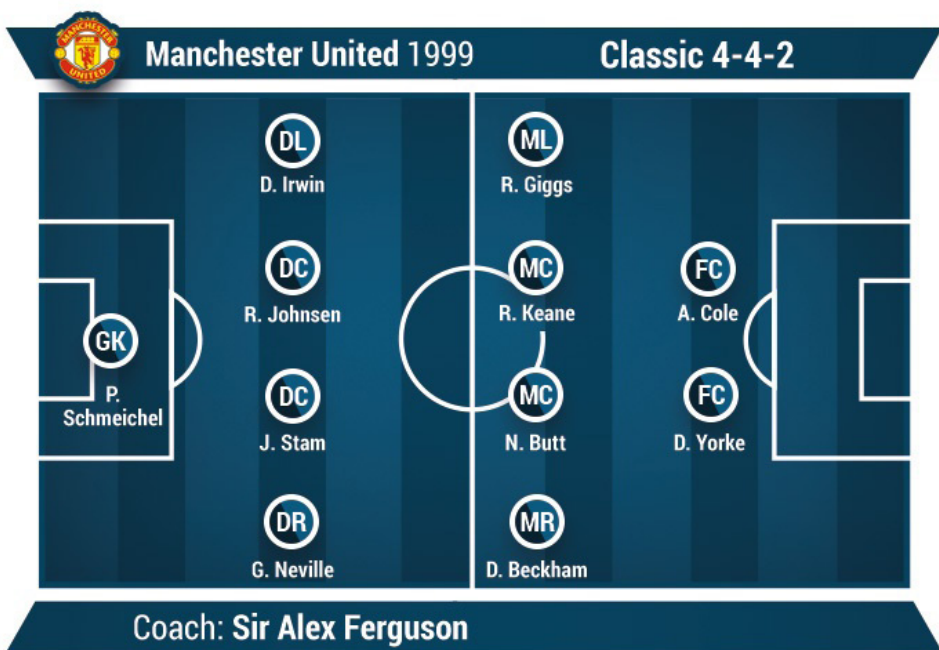
Широкие полузащитники часто чрезвычайно умелые, технически подко-

ванные футболисты, с достойной скоростью и обладающие умением подавать смертельно точные навесы. Чтобы помочь им совершать эти навесы, крайние защитники двигаются по кромке поля до голевой линии команды соперника, по сути, нахлестывая свои траектории движения на траектории вингеров, чтобы обеспечить своей команде дополнительную опцию для развития атаки. Это приводит к большому количеству возможностей для ваших двух нападающих, которые всегда должны прятаться и передвигаться по штрафной команды соперника, выискивая возможность забить гол. Часто эти нападающие дополняют друг друга, обладая различным набором навыков - например, высокий нападающий, который хорош в борьбе в воздухе и меньший, более проворный, вперед, который пытается подобрать любой нейтральный мяч.

Слабым местом 4-4-2 является жесткость и объем работы, ожидаемый от двух центральных игроков полузащиты. В современном футболе более модно иметь как минимум трех игроков, действующих в центре поля и вокруг него, в результате чего в центре полузащиты из двух человек не хватает людей, обеспечивающих борьбу за мяч и его дальнейшее распределение.

Играя в 4-4-2, обязательно выбирайте неутомимых центральных полузащитников, которым удобно как создавать, так и защищаться.

Прекрасным примером классического 4-4-2 является «Манчестер Юнайтед» в конце 90-х, когда «Манчестер Юнайтед» выиграли три главных трофея. У них были все необходимые ингредиенты, требующиеся для выполнения жестких условий игры в классическую 4-4-2: два лучших вингера в мировом футболе, два потрясающих нападающих, которые забивали голы с завидным постоянством, и два неутомимых центральных полузащитника, которые могли как атаковать, так и защищаться.



Тики-Така

Любой, кто смотрел европейский футбол в течение последних десяти лет, был свидетелем роста и доминирования футбольной тактики под названием Тики-Така. И Барселона на клубном уровне, и Испания на уровне сборных приняли этот стиль, добившись отличных результатов, выигрывая титулы чемпионатов, европейских кубков и международных турниров.

Расстановка, определяемая короткой, точной и сложной игрой в пас, и плавным движением каждого игрока на поле, приводила команду к успеху благодаря перегрузке центра поля полузащитниками, которые могут сохранять владение мячом в течение больших и длительных периодов игры; к этому добавляйте ловких и проворных нападающих, способных создать пространство заставить защитников команды соперника совершать ошибки.

Популярная футбольная идиома гласит: «Если у соперников нет мяча, они не могут нам забить гол». Тики-Така использует эту идиому и возводит ее в Абсолют: сохраняя мяч у себя в течение 60-70% игры и контролируя темп игры, команды, использующие Тики-Таку не пропускают и много забивают голов сами.



Сложно нарисовать схему расстановки футболистов в этой игровой системе, так как плавность и подвижность всех футболистов играет ключевую роль в ее работе. Но наличие одного опорного полузащитника – требования, от которого нельзя уйти. Это дает двум другим, более креативным игрокам в полузащите возможность свободно сдвигаться с predetermined positions на поле и концентрироваться на создании шансов забить гол. Пространство для работы этих полузащитников увеличивается благодаря постоянному присутствию защитников, идущих вперед и участвующих в атакующей игре. На Евро-2008 Серхио Рамос и Хуан Капдевила выходили вперед и нарушали тем самым форму и оборонительную расстановку полузащиты противника, тем самым обеспечив своих полузащитников пространством для дальнейшего передвижения по полю.

В последние годы в футболе, строящемся вокруг Тики-Таки, наблюдается спад. Многие команды научились противостоять данному стилю игры в футбол, благодаря постоянному прессингу и быстрому выходу из обороны в атаку, так называемой контратаке.

Сегодня самый распространенный ответ команды на Тики-Таку - сидеть сложа руки и позволять противнику играть в свой футбол, оставаясь при этом настолько компактной с точки зрения расстановки игроков на поле и распределению их ролей, насколько это возможно, чтобы отследить и предупредить любую

потенциальную опасность в последней трети поля. Когда же все-таки команда, противостоящая Тике-Таке перехватывает мяч и устремляется в быструю атаку, соперник, пропагандирующий Тику-Таку не может быстро перестроиться, оказываясь в меньшинстве в собственной обороне.

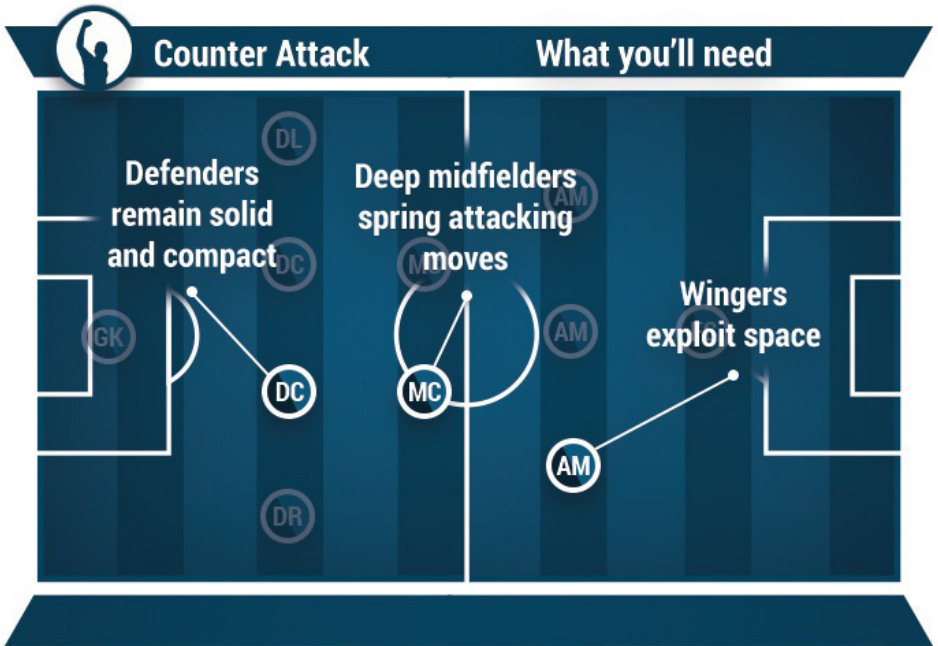
В результате выявления этих слабостей, тактика Тика-Така стала более прямой и последовательной. Тем не менее, данный стиль произвел революцию в игре, какой мы ее знаем, сделав ее более эстетически приятной.



Контратакующий футбол

В то время, как Тика-Така в последние годы наблюдает спад, ее место заняла самая разрушительная и эффективная тактика из всех, - контратака. Завлекая противника в свою треть поля, команда начинает контратаку: обороняющиеся игроки отбирают мяч и начинают свою позиционную атаку с невероятной скоростью. По сути, эта тактика включает в себя оборону глубоко в своей трети поля, позволяющую команде противника владеть мячом, перехват мяча и быстрый выход вперед, заставляя игроков команды противника двигаться на противоходе. Цель состоит в том, чтобы отбить мяч у противника, и, используя оставшееся пространство,

создать быструю атаку и реализовать её, забив гол.



Контратакующие команды часто делятся на две логичные части - защиту и атаку. Оборонительный узел команды располагается глубоко и плотно, набрасываясь на любой свободный мяч, чтобы вернуть себе владение. В этот самый момент, как владение мячом возвращено, они отправляют этот мяч вперед атакующему блоку игроков команды. Эти игроки, входящие в атакующий блок, часто бывают быстрыми и умелыми, что позволяет им бежать со всей мочи и создавать ситуации один в один с защитниками команды соперника. Ключ к успешной игре в контратаку - движение мяча вперед. Делайте ставку на то, что ваши трое атакующих игроков лучше четырех защитников команды соперника. Доставьте мяч кому-то из них троих до того, как команда соперника сможет вернуться в оборону и перестроиться, используйте свободное пространство.

Без каких-либо необходимых ингредиентов и приготовлений, тактика контратаки является довольно рискованной системой; особенно с самого начала матча, так как противники по сути приглашены в вашу треть поля, чтобы развивать свою позиционную атаку. Но в то же время, стиль контратаки отлично подходит, если преимущество в счете у вашей команды. Ваши соперники будут активно нападать, чтобы сравнять счет, тем самым оставляя пространство позади своей линии полузащиты. Яркими примерами контратакующих команд являются победившая

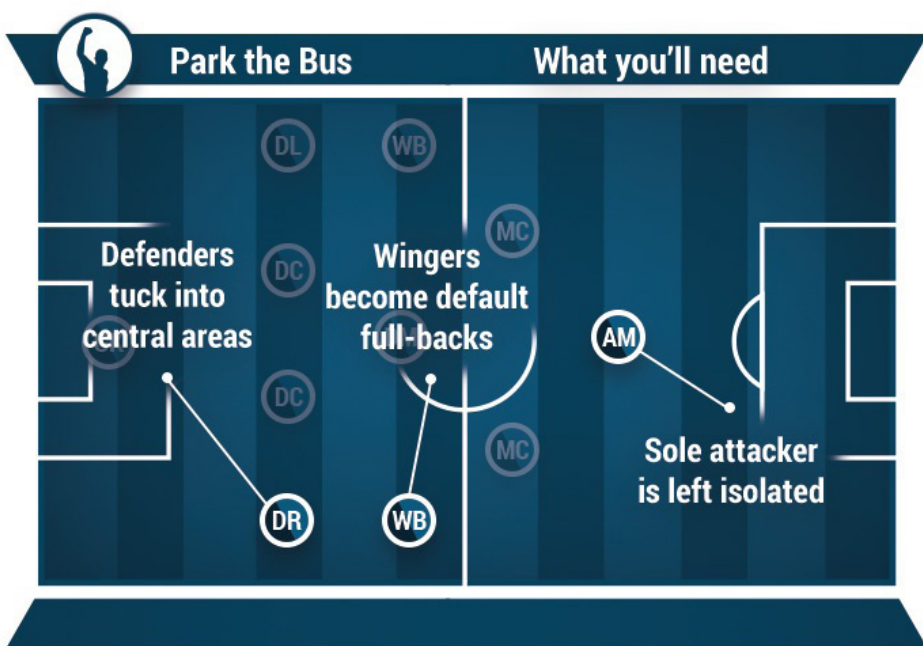
в Английской Премьер-лиге команда 2015/16 года «Лестер-Сити» или «Реал Мадрид» из Лиги чемпионов образца 2014 года. Мадрид, имеющий в составе таких игроков нападения, как Гарет Бэйл и Криштиано Роналду, и потрясающих плеймейкеров в лице Хаби Алонсо и Луки Модрича, использовали контратакующий футбол для уничтожения сторонников Тики-Таки в лице команды «Баварии Мюнхен» 4-0 на пути к европейской славе.



«Припарковать автобус»

Это фраза, ставшая известной благодаря менеджеру Жозе Моуринью после игры между «Челси» и «Тоттенхэм Хотспур» на «Стэмфорд Бридж». Игра завершилась со счетом 0: 0, что, на взгляд Моуринью, было связано с оборонительной, во многом негативной, тактикой «Тоттенхэма».

Тактика «парковки автобуса» заключается в том, чтобы выйти на футбольное поле с единственной целью - не пропустить гол. Атакующий футбол - очень второстепенная идея при «парковке автобуса»; все строится вокруг того, чтобы не дать противникам забить ни одного гола, максимально вывести их себя своим стилем игры и сохранить ноль в графе «пропущенные мячи». При этом, если матч в итоге заканчивается 0: 0, значит, так тому и быть.

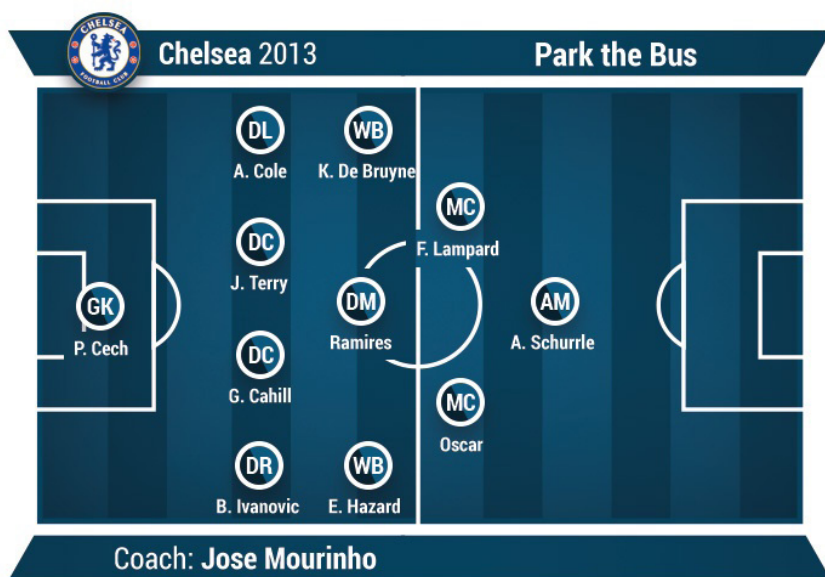


Расстановка 4-5-1 является обычным делом, когда команды собираются «парковать автобус», так как это расположение игроков на поле обеспечивает два ряда защиты по четыре игрока (линия обороны и линия полузащиты), и еще один игрок располагается дальше в поле, чтобы прессинговать игроков команды соперника, когда они разыгрывают мяч на своей половине поля. Зачастую 4-5-1 превращается в 6-4: вингеры смещаются на позиции крайних полузащитников, крайние защитники в свою очередь насыщают своей центр защиты, а атакующий игрок опускается в полузащиту. Тем самым обороны команды, «паркующей автобус» становится чрезвычайно высоко эшелонированной.

Оборонительный характер данной тактики перекликается с ее названием, намекая на строительство непроницаемой и непробиваемой стены перед своими воротами. Чтобы добиться успеха игра в соответствии с данным стилем, вам нужна дисциплинированная команда, полная игроков, которые готовы бороться за каждый мяч. Хотя это и может привести к тому, что соперники не будут забивать вам голы, вряд ли вы сможете выиграть множество матчей, так как вы ограничиваете и свои атакующие возможности.

Так или иначе, тренер Тони Пьюлис называется одним из родоначальников системы «парковки автобуса». Будучи менеджером «Сток Сити» в период с 2008 по 2013 год, они славились дисциплинированным оборонительным футболом и часто играли на ничью в выездных матчах в Английской Премьер-лиге.

В целом, однако, данная тактика является скорее инструментом, который команды используют для определенных матчей против определенных команд. Довольно тяжело имплементировать данную схему на весь сезон. В качестве примера можно привести самого Моуринью, который не выставил ни одного нападающего в матче «Челси» против «Манчестер Юнайтед» на «Олд Траффорд» в 2013 году.



Игра в длинную передачу

Это тактика, над которой часто насмеваются. Не особенно приятная для глаз болельщика и требующая меньшего количества необходимых технических навыков, именно команды, играющие от обороны, часто являются теми, кто принимает и использует эту формацию. По сути, идея игры в длинную передачу с мячом состоит в том, чтобы отправить мяч вперед от своих ворот нападающему, который подхватывает там, на территории команды противника, мяч и начинает атаку.

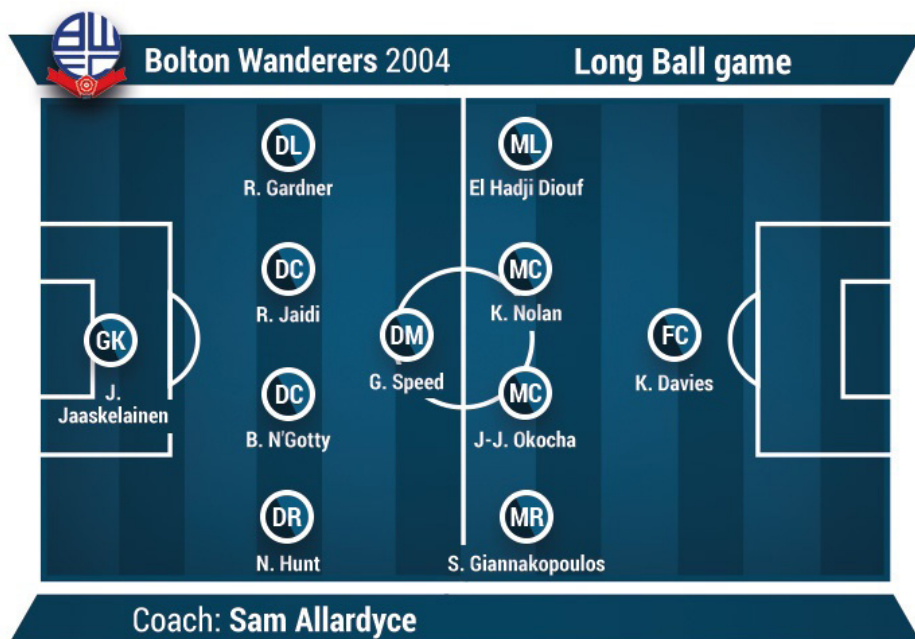


Чтобы успешно выполнять требования данной тактики, нападающие должны быть физически сильными, способными удерживать мяч и хорошо бороться в воздухе. Длинные передачи также могут быть использованы для того, чтобы вывести мяч в свободное пространство, чтобы быстрый атакующий игрок мог зацепиться за него. Вам также понадобится пара выдающихся атакующих полузащитников, которые могут присоединиться к позиционной атаке и гарантировать, что нападающий не окажется в изоляции с мячом без поддержки игроками его собственной команды. Команды, играющие через длинные передачи, часто склонны к обороне. Их основное намерение состоит в том, чтобы держать мяч как можно дальше от своей штрафной, используя физически сильных игроков, чтобы доминировать в противостояниях в воздухе.

Тактику «длинная передача» часто критикуют за уродливость, но и эта тактика может порой блистать. Гол Денниса Бергкамп в пользу Голландии против Аргентины снова и снова показывают на всех повторах, поскольку он является одним из лучших на чемпионате мира 1998 года. Этот гол начинался с длинной передачи, отправленной защитником Франком де Буром, отрезавшим сеиь аргентинских игроков, которые были мгновенно вычеркнуты из позиционной игры. Безусловно, не стоит преуменьшать технические способности Бергкамп, но для создания того гола все равно требовался старый-добрый заброс вперед.

Сэм Аллардайс, пожалуй, самый известный фанат игры в длинный пас среди всего английского футбола. Используя, возможно, самого физически крепкого

футболиста всех времен и народов, Кевина Дэвиса, и полузащитника, который знал, как забить голы из любой позиции на поле, Кевина Нолана, Аллардайс руководил успешной командой Болтона Уондерерса с 1999-2007.



Высокий прессинг

В отличие от ряда тактик, описанных выше, игра с высоким прессингом основана на том, как вы играете без мяча, а не с ним. По сути, высокий прессинг работает на прецеденте, который заключается в том, что чем выше на поле вы выигрываете мяч, перехватив или отобрав его, тем меньше вам нужно пройти, чтобы попасть в голевую позицию.

В результате получается команда, которая играет в невероятно высокую линию, когда все десять полевых игроков преследуют и толкают противника, когда тот владеет мячом. Команды, которые применяют другие тактики, часто позволяют командам соперников владеть мячом в своей собственной половине поля, будучи уверенными в том, что они могут причинить мало вреда так далеко от своей собственной цели. Что выделяет тактику высокого прессинга от всех остальных формаций и стратегий, так это то, что преследование противника и навязывание борьбы происходит постоянно, независимо от того, где находится мяч.



Эта тактика может хорошо работать против команд, которые любят сохранять владение мячом. Прессинг команды соперника оказывает давление каждый раз, когда те совершают передачу или пытаются продвинуться по полю с мячом. Один промах, ошибка или неточные действия соперников, приведшее к вашему владению мячом, и вы внезапно оказались в продвинутом положении, положении развитой позиционной атаки, когда несколько ваших атакующих игроков уже продвинулись по полю.

Чтобы это сработало, вам нужно десять полевых игроков, которые прессингуют как единое целое. Это может быть одна из самых утомительных тактик и стратегий для игроков, так как они должны сражаться и бороться с противником в течение полных 90 минут, но при этом и награда того стоит. Оборонительные действия начинаются в финальной трети поля, на самом верху, поэтому выбирайте нападающего, который бескорыстен, подвижен и не против принять участие в физической борьбе за мяч.

Инстинктивно, команды, играющие через длинные передачи, могут преуспеть в борьбе против команд, которые хотят активно прессинговать. Используя передачу верхом, такие команды перебрасывают всю оборонительную линию прессингующих команд, тем самым создавая пространство своим нападающим.

Идеальным представителем команды «высокого прессинга» на сегодняшний день является «Ливерпуль» Югена Клоппа. Клопп, как менеджер Боруссии, смог достичь финала Лиги Чемпионов 2012 года, пропагандируя высокий прессинг, но до конца эта тактика при нем сформировалась уже в английском клубе.



Borussia Dortmund 2012

High Press



Coach: Jurgen Klopp

Футбол многообразен и очень зависит от всех новых веяний. Любое новое – хорошо забытое старое, и неудивительно, что современные тренеры, будь то Моуринью и его оборонительный футбол, будь до Пеп Гвардиола и Тика-Така, или Юрген Клопп с высоким прессингом смогли достичь таких вершин обучаясь по учебникам восьмидесятых годов, в частности по наставлениям и тренерской работе математика и тренера Валерия Лобановского. Именно там они подчеркнули понимание о теории 10 процентов неуспешных действий, максимизации атакующих опций и правила 6 секунд.

Возможно, уже завтра футбол будет выглядеть иначе, и на смену вышеописанным тактикам, расстановкам и формациям придет нечто новое, доселе еще невиданное, но даже оно будет отталкиваться от базовых требований: как отобрать владение мячом, как развить позиционную атаку и как с максимальной эффективностью при минимуме рисков забить больше голов, чем команда соперников.

Список литературы

1. Football tactics explained: the most common formations – and how to beat them <https://www.fourfourtwo.com/features/football-tactics-explained-most-common-formations-and-how-beat-them#edPVQmAlol6iihvr.99>

2. Top 9 Soccer Team Formations Shown and Explained; <http://coachestrainingroom.com/top-9-soccer-team-formations/>

3. Soccer formations explained: 4-3-3, 4-4-2, 3-5-2 and more!; <https://www.bundesliga.com/en/news/Bundesliga/soccer-formations-explained-4-3-3-4-4-2-3-5-2-and-more-517554.jsp>

4. <https://igeeksoccer.com/top-soccer-formations-explained/>

5. 15 Tactical Formations and What They're Good for; <https://bleacherreport.com/articles/1375589-15-tactical-formations-and-what-theyre-good-for>

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОТРАСЛИ АВИАСТРОЕНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

*Книтель В.В.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Развитие технологий авиастроения способствует повышению уровня технического совершенства (УТС) перспективной авиационной техники. Однако улучшение частных показателей УТС, т.е. технических характеристик, не является, точнее, не должно являться - нарушение этого принципа приводит к значительным потерям времени и других ресурсов в сфере прикладной науки, которая фактически перестает отвечать своему названию, занимаясь «исследованиями ради исследований». самоцелью - оно направлено на достижение коммерческих целей предприятий-разработчиков и производителей авиационной техники, а также на достижение целей более высокого, общегосударственного уровня - социально-экономических, оборонных - в части, которая обеспечивается отраслью авиастроения и ее продукцией.

Поскольку государство играет ключевую роль в поддержке развития авиастроения, в т.ч. в странах с рыночной экономикой, причем, эта поддержка требует расходов государственного бюджета, а, кроме того, передовые технологии в интересах авиастроения создаются преимущественно в государственном секторе прикладной науки согласно стратегическим планам, естественно требовать, чтобы технологическое развитие этой отрасли отвечало национальным интересам, способствовало социально-экономическому развитию страны, повышению благосостояния ее населения, качества жизни.

Следовательно, эффективность тех или иных технологий авиастроения необходимо оценивать не только с точки зрения коммерческой выгоды авиастроительных компаний, но и с общегосударственных позиций. Поэтому для системной оценки эффективности новых технологий и принятия решений о ресурсном обеспечении соответствующих исследований и разработок необходимо оценить влияние технологий на эффективность и конкурентоспособность продукции авиастроения и, в конечном итоге, на социально-экономическое развитие страны.

Такая оценка является многоуровневой. Вначале необходимо оценить влияние технологий на значения показателей уровня технического совершенства перспективной продукции авиастроения (первый этап), а затем - влияние показателей УТС на значения показателей эффективности и конкурентоспособности продукции авиастроения (второй этап). И, наконец, необходимо оценить влияние последних показателей на социально-экономическое развитие страны (третий этап). Впрочем, на них могут влиять и показатели уровня технического совершенства продукции авиастроения непосредственным образом, а не опосредованно, «через» ее эффективность и конкурентоспособность. Точнее, такое прямое влияние могут оказывать те показатели УТС, которые можно назвать показателями качества продукции авиастроения.

Оценка влияния технологий на показатели уровня технического совершенства перспективной продукции авиастроения выполняется по следующим методикам:

методика оценки влияния разрабатываемых технологий на индикаторы уровня научно-технического совершенства проектов по созданию авиационной техники, обеспечиваемого непрерывно обновляемым научно-техническим заделом в авиастроении;

методика пересчета значений тактико-технических характеристик и качества образцов АТ на изделия различных классов и модификаций;

методика прогнозирования достижимых на стадии производства значений тактико-технических характеристик и качества изделий АТ на основе проведенных оценок в процессе разработки образцов этой АТ.

Влияние эффективности и конкурентоспособности продукции авиастроения на социально-экономическое развитие страны отражает взаимосвязь экономики отрасли или комплекса отраслей, и национальной экономики в целом. С этой точки зрения авиастроение и авиация (гражданская авиация и государственная, т.е. военная авиация) представляют собой интересный пример, и, возможно, разработанные здесь принципы оценки их влияния на социально-экономическое развитие могут быть применены и к другим отраслям.

Механизмы влияния качества, эффективности и конкурентоспособности продукции авиастроения на социально-экономическое развитие страны

Влияние эффективности и конкурентоспособности продукции авиастроения на социально-экономическое развитие страны реализуется по двум взаимосвязанным каналам, соответствующим различным ролям, которые играет авиастроение в национальной экономике.

Прежде всего, авиастроение можно рассматривать как отрасль промышленности, генерирующую доходы. На макроуровне можно рассматривать вклад данной отрасли в ВВП, т.е. в сумму стоимостей конечных благ, производимых на территории страны, или сумму добавленных стоимостей. Помимо суммарного вклада в ВВП, представляет интерес и средняя добавленная стоимость, производимая одним занятым, которая является показателем производительности труда. С точки зрения экономической теории, добавленная стоимость, создаваемая на некотором производстве, раскладывается на факторные доходы - заработную плату (оплату труда), прибыль (оплату капитала), а также амортизацию основных фондов. Поэтому производительность труда, измеряемая как добавленная стоимость в расчете на одного занятого, определяет возможность устойчивого развития предприятий, привлечения квалифицированных работников и капитала, воспроизводства основных фондов.

Поскольку амортизационная нагрузка успешно работающего авиастроительного производства не превышает нескольких процентов, и рентабельность в подобных отраслях обычно невелика, добавленная стоимость в данной отрасли, главным образом, определяет возможности обеспечения высокооплачиваемых рабочих мест для квалифицированных рабочих, инженеров, научных работников. Т.е. это, прежде всего, «зарплатоемкая» отрасль. Естественно, средняя заработная плата

заведомо ниже средней производительности труда в силу наличия, помимо фонда оплаты труда, иных статей затрат, необходимости обеспечения прибыли предприятия, и т.п. Приведенные статистические данные по США показывают, что зарплата составляла лишь 15-26% выручки на одного работника и 33-39% добавленной стоимости. Однако даже такая доля зарплаты в добавленной стоимости, достигаемая в наукоемкой и высокотехнологичной промышленности, существенно выше, чем в прочих отраслях экономики.

Необходимо еще учесть относительно высокую долю неденежных льгот и компенсаций, которые составляют 31-33% от фонда денежной заработной платы. Также необходима оценка требуемого количества работников отрасли, которые смогут выпустить плановый объем продукции за весь жизненный цикл изделия. В конечном счете, она важна для измерения вклада отрасли в решение социальных проблем и повышение качества экономического роста, а именно - в создание высокооплачиваемых рабочих мест для квалифицированных работников.

Чем выше конкурентоспособность национального авиастроения, т.е. его доля на мировых рынках изделий авиационной техники, тем выше и вклад отрасли в ВВП и занятость высококвалифицированных кадров, а также средний уровень доходов занятых, уровень налоговых поступлений и т.д. Сам по себе вклад авиастроения в ВВП даже в передовых авиастроительных державах мира, занимающих десятки процентов на мировых рынках - США, странах ЕС - остается относительно малым. Например, в США он составлял в 2008 г. 0,3% ВВП, в ЕС - 0,28%, а в РФ - 0,13-0,16%. Однако его вклад в обеспечение занятости квалифицированных кадров, на фоне вышеуказанной средней производительности труда, все-таки можно считать значительным - порядка нескольких сотен тысяч высокопроизводительных рабочих мест, не считая таковых в смежных отраслях, связанных с авиастроением кооперационными связями.

Даже если авиастроение как отрасль промышленности не вносит решающего вклада в ВВП и занятость высококвалифицированных кадров в стране, оно может обеспечивать стратегически важной продукцией национальную экономику (в части воздушного транспорта) и оборону. Если авиационная техника отечественного производства занимает существенную долю на внутреннем рынке (что нехарактерно для современного российского авиастроения), ее технико-экономические, экологические и др. характеристики определяют, в значительной степени, характеристики воздушного транспорта, его доступность, безопасность, качество авиатранспортного обслуживания населения и территории страны, экологическое воздействие на окружающую среду.

Т.е. авиастроение важно не только как отрасль, нацеленная на получение доходов, но и как отрасль, производящая определенную продукцию, способствующую социально-экономическому развитию, повышению качества жизни и благосостояния населения (экономического, экологического и т.п.), влияющего на его безопасность и качество жизни.

Таким образом, оценка влияния качества, эффективности и конкурентоспособности продукции авиастроения на социально-экономическое развитие Российской Федерации включает в себя:

оценку влияния конкурентоспособности продукции (измеряемой долей соответствующего сегмента мирового рынка, фактической или прогнозируемой при данном УТС продукции) на среднюю производительность труда, занятость квалифицированных кадров, вклад отрасли в ВВП и экспорт;

оценку влияния эффективности продукции отрасли (при данном УТС) на показатели социально-экономического развития страны (в части доступности и качества авиатранспортных услуг).

Кроме того, технологии, разработанные в интересах авиастроения, обладают потенциалом трансфера в иные отрасли экономики. Это еще один канал влияния технологического развития авиастроения на социально-экономическое развитие - весьма значимый, но пока не получивший объективной количественной оценки.

Количественная оценка влияния развития воздушного транспорта на экономику в целом, на показатели социально-экономического развития страны - еще одна крупная научная проблема, далекая от удовлетворительного решения, особенно с учетом специфики России. Природно-географические и демографические особенности страны - большая протяженность территории, низкая плотность населения на большей ее части, что делает нерентабельным развитие дорогостоящей наземной инфраструктуры, особенно для скоростных перевозок - придают особую роль авиации в обеспечении высококачественного транспортного обслуживания населения и народного хозяйства, мобильности пассажиров и грузов, в целом, транспортной «проницаемости» пространства.

Т.е. авиация уже сегодня гораздо более значима для России, чем для многих более компактных стран с высокой плотностью населения и развитой наземной инфраструктурой. А при появлении новых возможностей в сфере воздушного транспорта (значительном повышении его доступности, качества услуг), вполне возможны и существенные импульсы для социально-экономического развития страны - вплоть до появления новых рынков в других отраслях, новых моделей мобильности и занятости населения, принципиально новых производственно-логистических систем. Понятно, что эконометрические оценки соответствующих эффектов невозможны, поскольку необходимый для идентификации таких моделей опыт по определению отсутствует. Чтобы в полной мере оценить и спрогнозировать влияние технологического совершенствования воздушного транспорта на социально-экономическое развитие Российской Федерации, необходима разработка аналитических моделей воздействия авиаперевозок на другие отрасли экономики, а также методы агрегирования отдельных эффектов. Только тогда можно адекватно оценить общий потенциальный вклад в экономику, который могут внести технологические инновации в сфере воздушного транспорта.

Пока таких моделей и методов нет, остается ограничиваться интегральными показателями достижения целей создания научно-технического задела в авиастроении, приведенными в Плате деятельности по развитию науки и технологий в авиастроении (т.е. показателями доступности и качества авиатранспортных услуг, безопасности воздушного транспорта и вредного воздействия на окружающую среду), хотя они, строго говоря, являются лишь «входами» для моделей

влияния авиации на социально-экономическое развитие и состояние национальной безопасности. Эти интегральные показатели, строго говоря, лишь косвенно характеризуют социально-экономическое развитие, благосостояние населения и качество его жизни.

Список литературы

1. Клочков В.В., Гусманов Т.М. Проблемы прогнозирования спроса на перспективные пассажирские самолеты российского производства // Проблемы прогнозирования. - М., 2007
2. Клочков В.В., Критская С.С. Прогнозирование долгосрочных экономических последствий введения санкций против российской высокотехнологичной промышленности (на примере гражданского авиастроения) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - М., 2014. - № 41 (278)
3. Молчанова Е.В., Критская С.С., Клочков В.В. Локализация высокотехнологичных производств и национальные интересы России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - М., 2013. - № 35 (224)
4. Проблемы и перспективы развития отечественной авиационной промышленности: аналитический доклад. - М.: Межведомственный аналитический центр, 2011
5. План деятельности ФГБУ «Национальный исследовательский центр «Институт имени Н.Е. Жуковского» по развитию науки и технологий в авиастроении, утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2016 г. № 1959-р.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Книтель В.В.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

В наиболее общем смысле **проект** — это специальным образом оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, преследующее определенную цель.

Понятие «инвестиционный проект» используется в двух значениях:

1) Деятельность, которая предусматривает осуществление комплекса мероприятий для достижения определенной цели.

2) Система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления определенных мероприятий, которые содержат их описание.

В ближайшее к определению, приведенному в методических материалах Всемирного банка, считается следующее: **проект** — это комплекс взаимосвязанных мероприятий, разработанных для достижения определенных целей на протяжении заданного времени при установленных ресурсных ограничениях.

Инвестиционный проект определяют, как комплекс взаимосвязанных мероприятий, разработанных для достижения определенных целей, одной из которых является получение прибыли или достижение социального эффекта в течение заданного времени при установленных ресурсных ограничениях.

Разновидностью инвестиционных проектов является **инновационные проекты**, целью которых является разработка и внедрение новых технологий, ноу-хау и других инноваций, обеспечивающих развитие предприятия.

Основными **признаками инвестиционного проекта** являются: цель, четко определены средства ее достижения, временные рамки и ограниченный бюджет.

На практике инвестиционный проект — это документ, который представляет комплексный план развития предприятия и выступает главным обоснованием инвестиций. Инвестиционный проект содержит необходимые расчеты и обоснования, подтверждающие целесообразность осуществления инвестиций.

В инвестиционном проекте рассматривают научно-технические, технологические, организационные, социальные, финансовые и другие аспекты инвестиционной деятельности.

Инвестиционный проект прежде всего должен дать ответ на 3 основных вопроса:

- 1) каких финансовых затрат требует реализация данного проекта?
- 2) какова его эффективность (рентабельность)?
- 3) за какое время окупятся вложенные средства?

Тщательно разработанный инвестиционный проект должен также содержать ответы на целый ряд других вопросов, в частности:

- поддается ли идея практической реализации;
- какая нужна организационная подготовка;

- каким образом привлечь инвестиции;
- нужно оценить привлекательность инвестиционного проекта для инвесторов;
- определить преимущества над конкурентами с точки зрения инвесторов и заказчиков;
- будет ли эффективным производство и реализацию продукции;
- достаточный рынок сбыта для продукции;
- как будет обеспечено ресурсное снабжение;
- соответствует ли квалификация работников и руководства данного проекта.

Таким образом, инвестиционный проект помогает тщательно оценить идею, оформить ее документально, определить ее эффективность, а также проблемные места и управлять процессом реализации инвестиционного проекта.

Осуществляя инвестиционные вложения, инвесторы решают следующие основные задачи:

1. *Рост производственного и экономического потенциала* предприятий и организаций в результате эффективной инвестиционной деятельности. Стратегия развития любого предприятия (организации) - как финансовой, так и производственной - с момента ее создания предполагает постоянное увеличение объема производства продукции и оказания услуг, расширение сферы деятельности и позиций на рынках товаров и услуг, отраслевую и региональную диверсификацию. Реализация данной стратегии обеспечивается прежде всего путем инвестиционной деятельности. В результате обновляется, качественно совершенствуется и количественно растет производственный потенциал предприятия (организации), основные фонды, повышается технический уровень производства и обслуживания и в конечном счете растет экономический потенциал.

Это относится как к товаропроизводящим, так и к оказывающим производственные (транспортировка грузов, электроэнергии, газа и т.д.), коммунально-бытовые (предоставление в наем офисных помещений, жилья и т.д.), социально-культурные (туристическое, спортивное обслуживание, киноконцертные и т.п. услуги), финансово-хозяйственные (страховое, банковское, биржевое обслуживание и т.п.) услуги предприятиям и организациям.

2. *Максимизация финансовой отдачи.* Основными итоговыми показателями эффективности всей производственно-хозяйственной деятельности предприятий, в том числе инвестиционной, являются суммы полученного дохода и прибыли. Получение дохода и прибыли - необходимые условия не только для обеспечения фонда потребления (фонд оплаты труда работников, их поощрения), но и фонда накопления, с помощью которого осуществляется развитие и повышение эффективности производственного потенциала.

3. *Оптимизация инвестиционных вложений.* Эта задача непосредственно связана с задачей получения максимальной отдачи инвестиций. Отдача инвестиционных вложений в различные сферы производственно-хозяйственной деятельности в различных регионах страны, в международные проекты и т.д. существен-

но различается, поэтому особенно важно обеспечить эффективность не только отдельного производственно-инвестиционного проекта, но и оптимизировать распределение инвестиций в развитие экономики регионов, отраслей, страны в целом с учетом международной кооперации производства и хозяйствования.

Рассмотренная оптимизация относится в большей мере к государственно-му сектору экономики, региональным экономикам, экономикам отраслей, а также к крупным инвестиционным, финансовым и производственным организациям. Отдача инвестиционных вложений различных юридических и физических лиц в акции и ценные бумаги зависит от политики формирования их портфеля.

4. *Минимизация риска при осуществлении инвестиционных проектов.* Предпринимательство в рыночной экономике всегда сопряжено с неопределенностью конъюнктуры и перспектив рынка, а значит, с определенной степенью риска. Это в наибольшей степени относится к инвестиционным вложениям, отдача от которых может произойти через несколько лет.

Рыночная среда характеризуется изменчивостью и непредсказуемостью. Таких примеров можно привести множество: прекращение поставок на рынок дешевых энергоносителей; появление на рынке более дешевых и менее энергоемких автомашин; «выброс» на рынок новых видов электрооборудования, новых -типов компьютеров; изменения в налоговой системе и т.д. Иными словами, в условиях рынка риск практически неизбежен.

При осуществлении реальных (капиталообразующих) инвестиций всегда имеется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе осуществления проекта неблагоприятных ситуаций и последствий. Неполнота или неточность информации об объемах и ценах реализации продукции, о ценах приобретения сырья, комплектующих изделий и т.д. при определении объема и сроков осуществления капитальных вложений приводит к увеличению степени риска при осуществлении инвестиционных проектов.

Особенно велик риск, если капитальные вложения направляются на предприятия, которые в своем производственном процессе используют природное сырье и материалы (горнорудные предприятия, обогатительные фабрики, металлургические заводы и т.п.). В этом случае может стать дороже сам процесс добычи руд (когда потребуются вести глубинные разработки месторождения, изменится положение рудного пласта, твердость пород, обводнение и т.д.), может ухудшиться качество рудного сырья (снижение содержания ценного компонента в рудах, появление сопутствующих компонентов, т.е. изменение вещественного состава). Все это в целом, естественно, приводит к удорожанию продукции и снижению эффективности (против расчетной) капитальных вложений.

Аналогичная непредсказуемость существует также и в отношении цен на электроэнергию, топливо и другие ресурсы.

5. *Обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности фирмы, компании в процессе осуществления инвестиционной деятельности.* Инвестиционные вложения в реализацию крупных проектов предполагают отвлечение финансовых средств в больших размерах и на достаточно длительный период времени. Это может приводить к снижению платежеспособности предприятий и

организаций по текущим хозяйственным операциям, платежам в бюджет, а в конечном счете даже к банкротству.

Кроме того, производственные организации при осуществлении крупных инвестиционных проектов, как правило, привлекают кредиты, заемные средства под проценты. А наличие большой доли заемных средств в активах организаций может привести к снижению их финансовой устойчивости в перспективе. В связи с этим при формировании источников инвестирования, принятии условий кредитования, оценке эффективности и сроков реализации инвестиционных проектов необходимо проводить глубокий анализ и осуществлять прогнозирование состояния текущей устойчивости предприятия на всех этапах и фазах их осуществления.

6. Изыскание путей ускорения реализации инвестиционных проектов. Фактор времени в любой экономике, в особенности в рыночной, играет особо важную роль. Сокращение времени реализации инвестиционных проектов ускоряет:

- отдачу вкладываемых инвесторами финансовых средств и других капиталов за счет ускорения выпуска продукции и ее реализации;
- сроки пользования кредитом и другими заемными средствами, а значит, суммы уплаты процентов по ним;
- начисление амортизационных сумм. В результате ускоряется накопление амортизационных средств и прибыли, которые являются источниками дальнейшего развития и технического совершенствования производства.

Кроме того, ускорение реализации инвестиционных проектов существенно понижает степень риска при их осуществлении.

Следует отметить, что основные задачи инвестиционных проектов тесно взаимосвязаны между собой и в целом решают главную задачу - повышение эффективности инвестиционной деятельности.

Основной целью инвестиционных проектов является создание новых центров социально-экономического развития (точек регионального экономического роста) и сети территориально-производственных и туристических кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий федеральных округов.

Реализация приоритетных инвестиционных проектов предусматривает решение следующих задач:

- а) привлечение инвестиций в экономику федеральных округов;
- б) реализация конкурентных преимуществ территорий федеральных округов и развитие их экономической специализации;
- в) создание новых рабочих мест;
- г) повышение уровня социально-экономического развития территорий федеральных округов, на которых реализуется инвестиционный проект;
- д) комплексное и гармоничное развитие территорий федеральных округов.

Инвестиционный проект должен соответствовать следующим требованиям:

- а) осуществление в рамках инвестиционного проекта инвестиций в объекты капитальных вложений на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации, входящих в состав федерального округа;
- б) соответствие инвестиционного проекта Концепции долгосрочного соци-

ально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р, стратегиям социально-экономического развития федеральных округов, основным направлениям деятельности Правительства Российской Федерации на соответствующий период, концепциям и стратегиям развития отраслей экономики на среднесрочный и долгосрочный периоды, а также стратегиям социально-экономического развития субъектов Российской Федерации;

в) наличие положительного социально-экономического и бюджетного эффекта от реализации инвестиционного проекта;

г) суммарный объем капитальных вложений в инвестиционный проект (стоимость инвестиционного проекта), составляющий не менее 500 млн. рублей.

Инвестиционная деятельность является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия. Роль инвестиций в обеспечении эффективности предприятия:

- главный источник формирования производственного потенциала предприятия;
- основной механизм реализации стратегических целей экономического развития;
- главный механизм оптимизации структуры активов;
- основной фактор формирования долгосрочной структуры капитала;
- важнейшее условие обеспечения роста рыночной стоимости предприятия;
- основной механизм обеспечения простого и расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов;
- главный инструмент реализации инновационной политики;
- один из механизмов решения задач социального развития персонала.

Практическое осуществление инвестиций обеспечивается инвестиционной деятельностью предприятия, которая является одним из видов его хозяйственной деятельности и важнейшей формой реализации его экономических интересов.

Список литературы

1. Яковский А. Риски в деятельности предприятий // Маркетинг. – 2018. - №6.
2. Управление инвестиционными проектами [Электронный ресурс]. URL: <http://biznes-planirovanie.ru>
3. Стратегическое управление: теория и практика / Под ред. Стояновой Е.С., М.: Перспектива, 2015
4. Шапиро В. Д. и др. Управление проектами. - СПб.: ДваТри, 2017.

ОБОСНОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К МЕТОДИКЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ И ЕЕ СТРУКТУРЫ

*Ковалев А.А.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

В период, когда шло становление рыночных связей, особое внимание стали уделять такому термину, как «экономический» риск. На сегодняшний день можно говорить уже о целой системе рисков: рисках валютных, рисках кредитных, рисках коммерческих, рисках региональных и пр. После того, как был введен Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», в деловых кругах заговорили о риске банкротства, а также о и рисках сотрудничества с компаниями, которые являются неплатежеспособными.

Значимость анализа финансового состояния растет и потому, что в отдельных компаниях вводится система антикризисного администрирования. Для современного менеджмента очень важна оперативная адаптация предприятия к любым изменениям внешней среды. С этой точки зрения антикризисное администрирование направлено на оперативное изменение параметров предприятия в ответ на изменения условий его экономического и социального окружения. Пользу антикризисного администрирования необходимо оценивать в зависимости от степени адаптации предприятия к этим изменяющимся условиям. При проведении антикризисного управления часто сталкиваются с отсутствием единой научно обоснованной нормативной и методологической базы, опираясь на которую можно было бы оценивать и сравнивать финансовое состояние компаний. Применение же для этих целей информации, содержащейся в зарубежных нормативных документах, во многих случаях недопустимо ввиду национальной специфики.

Вот почему только посредством управления, которое опирается на тенденции изменения параметров хозяйствующего субъекта и структурные сдвиги в его имущественном комплексе, которые как раз определяются при помощи комплексного и с определенной регулярностью проводимого анализа финансового состояния, можно разработать перечень рекомендаций для организаций. Такие рекомендации помогут повысить их денежную устойчивость и определить первичную нормативную базу для оценки.

Проведение анализа ПАО «Дмитровский Завод Мостовых Железобетонных Конструкций» дало возможность получить точное представление об объекте и сущности исследуемых явлений и процессов, дать характеристику их специфике и структуре. На сегодняшний день система управления, существующая на заводе, нуждается в реконструкции и активном совершенствовании. В том числе и инструментами, которые дает использование финансового анализа.

Действующей методологии объяснения уровней важнейших денежных результатов предприятий необходимо совершенствоваться, чтобы учитывать новые требования к информационной базе, новые технологии обработки данных, достижения науки и мировой опыт.

Такая модернизация позволит повысить объективность оценки деятельности и поможет принять более обоснованные управленческие решения. А это, в свою очередь, приведет к увеличению экономических показателей работы предприятия.

Повышение эффективности управления крупными коммерческими структурами или отдельными предприятиями немислимо без проведения комплексного и систематического анализа финансового состояния.

Такой анализ позволит всесторонне и объективно оценить количественные показатели работы хозяйствующего субъекта в конкретных рыночных условиях, разработать рекомендации, которые будут способствовать улучшению финансового состояния предприятия.

Важно отметить, что для денежного состояния предприятия нет одного конкретного показателя. Его нужно характеризовать целым рядом признаков, и каждый из этих признаков является отражением лишь конкретной стороны финансовой деятельности. Общее же представление об этом может дать только оценка всех совокупных признаков.

Анализируя бухгалтерскую отчетность, можно «расшифровать» финансовую состоятельность организации и ее финансовые результаты за конкретные периоды. Еще одна его цель – поиск путей развития и роста предприятия.

Таковыми специфическими инструментами анализа выступают анализ движения денежных средств, информация отчетности о колебаниях валового дохода и пр.

Анализом финансового состояния охватываются самые разные виды анализа. Это необходимо для достоверной оценки сложившейся финансовой ситуации предприятия, а также для поиска причин, которые привели к такому состоянию. Помимо этого, финансовый анализ помогает найти способы и резервы, которые есть у предприятия для работы над улучшением собственного финансового состояния. Учитывая эти факты, можно говорить о необходимости сделать работу работников бухгалтерии и аудиторов более аналитической. Они должны справляться не только с достоверным учетом, но и с более глубоким комплексным систематическим анализом.

Этапы данного анализа, которые используются при оценке финансового состояния, и поэтапность их реализации отражены на рисунке 1.

Основываясь на результатах проведенного анализа, предложенная методика позволяет прийти к выводу и о финансовом состоянии организации на конкретный момент времени, и о вероятных путях ее развития на ближайшую или, возможно, более длительную перспективу.

После получения результатов работы, аналитику необходимо ознакомить с ними менеджмент предприятия, прислушаться к их трактовке данной информации, внести необходимые коррективы в собственные выводы и, при необходимости, изложить информацию в письменном выводе, снабдив ее рекомендациями по оптимизации работы предприятия. Можно с сожалением констатировать, что проведение такого анализа пока что не стало широкой практикой, хотя он мог бы существенно дополнить информацию, получаемую в ходе аудиторских проверок.

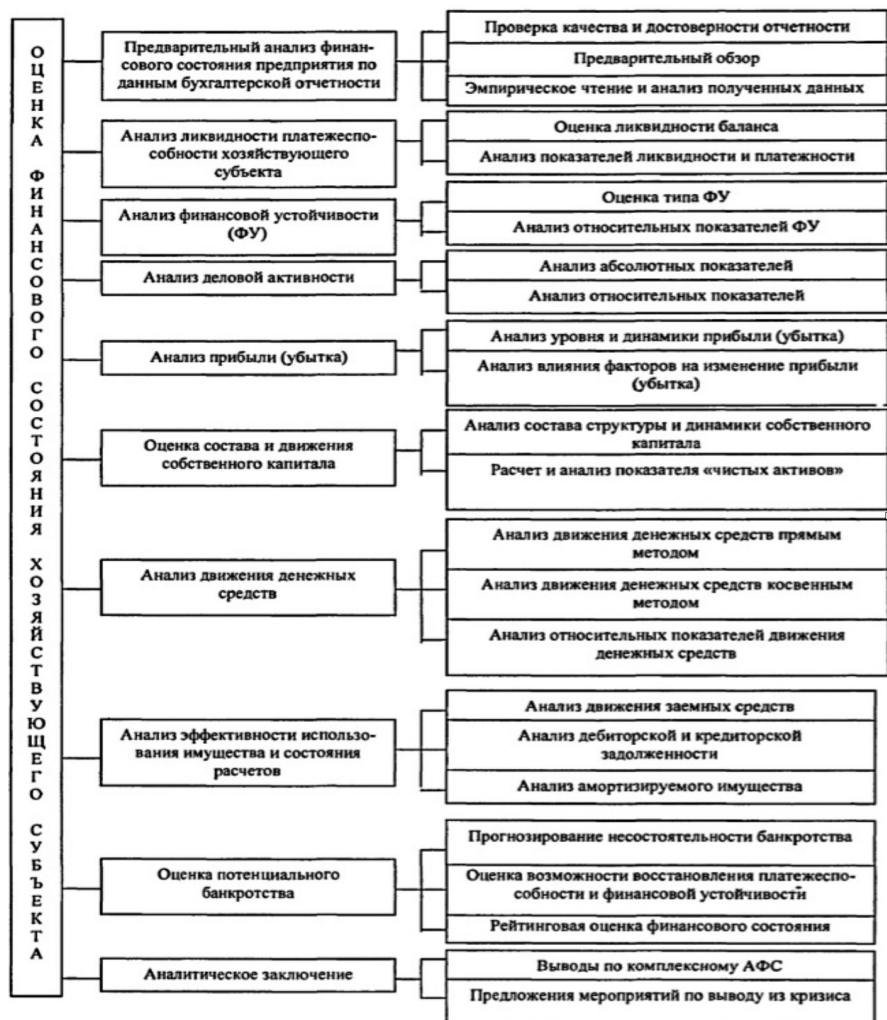


Рисунок 1. Структурная схема комплексного анализа финансового состояния предприятия

Рыночные условия действительно требуют особо тщательного и комплексного подхода к анализу финансового состояния крупных компаний, работающих в промышленной сфере. По этой причине на сегодняшний момент необходимо детально проработать систему анализа финансового состояния, чтобы ее можно было широко применять в промышленной сфере. Учитывая все, что было сказано выше, полновесный анализ финансового состояния видится важной и необходимой процедурой.

Его результаты дадут хозяйствующим субъектам возможность реально оценивать состояние дел на предприятии и достойно выглядеть в глазах инвесторов, кредиторов, поставщиков и потребителей.

Последние, в свою очередь, смогут извлечь из такого анализа важную для себя деловую информацию (таблица 2).

| № п/п | Пользователи | Информационные потребности |
|-------|-----------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Акционеры | Интерес к результатам управления капиталом |
| 2. | Управленцы (менеджеры) | Представление совокупных результатов своего труда, в частности для сопоставления их с результатами других хозяйствующих субъектов отрасли |
| 3. | Персонал | Сведения об уровне стабильности предприятия и прибыльности его деятельности |
| 4. | Инвесторы | Оценка риска, связанного с инвестициями, и их доходности с целью принятия решения покупать, держать или продавать ценные бумаги анализируемого объекта |
| 5. | Кредиторы | Оценка ликвидности активов, платежеспособности покупателя; своевременность погашения задолженности |
| 6. | Покупатели | Сведения о стабильности предприятия-продавца в связи с наличием долгосрочных отношений с ним и зависимости от него |
| 7. | Правительство и органы управления | Информация для регулирования деятельности отрасли, определения налоговой политики |
| 8. | Общественность | Определение диапазона деятельности хозяйствующего субъекта, количества предоставляемых им рабочих мест |

Таблица 2. Состав пользователей комплексного анализа финансового состояния и их информационные потребности

При проведении комплексного анализа финансового состояния предприятие получает возможность практически в режиме реального времени принимать решения, позволяющие избежать негативного воздействия внешних и внутренних факторов или сгладить это воздействие. Разумеется, предъявлять к анализу такие высокие требования возможно лишь в условиях развитых информационно-управляющих систем, обладая соответствующим программным обеспечением.

Через проведение комплексного анализа финансового состояния предприятие сможет перейти к разработке и внедрению эффективной системы планирования и прогнозирования.

Анализ дает возможность оценить финансовое состояние предприятия на рейтинговой основе, понять ее инвестиционную привлекательность. Она станет важнейшим элементом антикризисного управления, с ее помощью станет легче отслеживать параметры и прогнозировать пути развития предприятия, создавать долгосрочные прогнозы.

Поскольку интересы ключевых групп пользователей, заинтересованных в стабильном развитии предприятия, во многом совпадают, вместе им будет проще пользоваться комплексной методикой анализа финансового состояния.

Список литературы

1. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: монография [Текст] / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М. – 2016.
2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: монография [Текст] / Л.В. Донцова. – М.: Дело и Сервис. – 2016
3. Кравченко Е.Н. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ: монография [Текст] / Е.Н. Кравченко. – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ. – 2017

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Ковалев А.А.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Финансовый анализ представляет собой варианты финансового исследования. В научном понимании – это вариант научного изучения (познания) и оценки процессов и явлений. Экономический анализ, что очень важно, уменьшает степень неопределенности, и существует основой для принятия управленческих решений. Экономический анализ, непосредственно обеспечивает почву для разработки рекомендаций по улучшению деятельности предприятия, для того чтобы максимально повысить финансовые результаты, уменьшить риски и увеличить рыночную ценность организации [2].

Чтобы экономический анализ существовал полноценным, необходима развёрнутая информация, условно сгруппированная таким образом:

- бухгалтерская отчетность предприятия – для объективной оценки общего финансово-экономического состояния;
- данные о внутреннем управленческом учете – для оценки инвестиционной, производственной и денежной деятельности предприятия;
- внутренняя и внешняя информация о маркетинговой деятельности – разрешает оценить рыночную деятельность предприятия.

Если рассматривать денежный анализ в виде объективной оценки финансового состояния организации на основе его полноценной бухгалтерской отчетности, то в качестве приоритетных целей можно обозначить очередные этапы:

- отслеживание текущего состояния организации;
- оценка способности предприятия на объект финансирования инвестиционных проектов;
- анализ способности предупреждения банкротства;
- формирование долгосрочных прогнозов денежной деятельности организации;
- оценка рыночной ценности организации, при её торговле или слиянии;
- наблюдение за динамикой финансового состояния организации [1].

Как правило, помощью финансового анализа пользуются разнообразные экономические субъекты, для того, чтобы полноценно увидеть денежное положение организации. Они напрямую заинтересованы в извлечении наиболее полной информации о её деятельности.

К ним относятся:

- внешние пользователи (кредиторы, госорганы, инвесторы, аудиторы);
- внутренние пользователи (учредители и менеджеры, ревизионная или ликвидационная комиссии).

Часто целью финансового анализа является оценка инвестиционных возможностей и кредитоспособности предприятия. Например, представителя банка может заинтересовать платежеспособность или ликвидность организации. При заключении инвестиционного договора потенциальный инвестор хочет знать

насколько рентабельна организация и какова степень риска потери инвестиций. Существует определённая методика, позволяющая с помощью анализа финансово-отчетной документации спрогнозировать перспективную осуществимость улучшения финансового состояния предприятия и убедиться в его стабильности [2].

Для грамотного выполнения анализа необходимо учесть три доминирующих момента:

– Важно составить максимально четкую программу выполнения анализа, включая использование макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета доминирующих признаков и требуемых для их вычисления и сравнительной оценки информационного и нормативного обеспечения.

– Необходимо следовать принципу построения схемы анализа – «от общего к частному».

– Любые отклонения от заданных или нормативных значений признаков, даже если они имеют положительный характер, обязательны тщательно анализироваться [3].

В процессе многостороннего, финансового, комплексного анализа определяется ресурс коммерческого предприятия. Можно говорить о двух сторонах экономического потенциала: финансовом положении предприятия и его имущественном положении.

Денежное состояние организации можно рассматривать как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Краткосрочный анализ говорит о платежеспособности и ликвидности предприятия, второй подчеркивает его финансовую устойчивость.

Имущественное положение показывает величину долгосрочных активов, которыми распоряжается и владеет коммерческая структура, для достижения своей цели.

Между сторонами экономического потенциала предприятия существует тесная связь. Для аналитического расчета признаков, пользуются экспресс – анализом, либо – углубленным анализом.

Цель экспресс-анализа – оценить финансовое благополучие и динамику развития предприятия, его достоинствами является наглядность и простота подготовки с точки зрения временных, трудовых затрат и реализации алгоритмов.

Углубленным анализом можно конкретизировать, дополнить и расширить отдельные моменты экспресс-анализа.

Финансовый анализ дает возможность оценки:

– имущественного состояния организации;

– степени её предпринимательского риска;

– размеров капитала, достаточных для ежедневной работы и долгосрочных инвестиций;

– потребности в дополнительных источниках финансирования;

– способности к наращиванию капитала;

– разумности привлечения кредитных средств;

– обоснованности политики распределения и использования прибыли.

Финансовый анализ деятельности всякой коммерческой организации вклю-

чает в себя:

- анализ финансового состояния;
- анализ денежной устойчивости;
- анализ денежных коэффициентов;
- анализ ликвидности баланса;
- анализ денежных результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности и прочих показателей.

Денежная диагностика, являясь в первом приближении финансовым анализом, имеет существенные отличия. Диагностика решает основную проблему: устанавливает необходимое и достаточное, качественное и количественное поле сравнений и количественные нормативы показателей объекта исследования учитывая тенденции развития хозяйствующего субъекта отрасли, общества.

Изучение алгоритмов экономического анализа подразумевает единство трех категорий:

- теории, которая обязательна в полном объеме обеспечить аналитика всеми необходимыми знаниями, об используемых приемах и методах анализа;
- практики, позволяющей дать возможность на реальных данных опробовать изученные приемы и варианты;
- интерпретации, при помощи которой можно проанализировать полученные результаты и сделать окончательное представление об исследуемом объекте.

Коммерческие организации преследуют цель извлечения и максимизации прибыли. Денежные результаты деятельности предприятий чаще всего рассматриваются как признаки пользы его функционирования. Польза или неэффективность деятельности организации (бизнеса) всегда характеризуется относительностью характера: такие понятия могут быть справедливыми для определенной совокупности людей, чьи интересы будут приниматься в расчет, или для определенного набора доступных вариантов. Нужно помнить об этом, поскольку может сложиться ситуация, в которой выбор будет эффективным с позиций этой группы индивидов, но покажет свою неэффективность, если опираться на интересы широкого круга заинтересованных лиц. По аналогии, эффективность выбора будет максимальной тогда, когда в расчет берутся все ограничения, все факторы, которые определяют множество доступных альтернатив. Если часть таких факторов устранить, количество возможных вариантов автоматически будет расти, и выбор оказывается куда менее неэффективным. Таким образом, используя понятие пользы, необходимо обозначать, чьи интересы принимаются в расчет, и какие альтернативы считаются осуществимыми.

Список литературы

1. Подьяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий: монография / Л.М. Подьяблонская – Финансы. – 2015
2. Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография / И.В. Кобелева. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2017.
3. Кравченко Е.Н. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ: монография [Текст] / Е.Н. Кравченко. – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ. – 2017

ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ковальский Сергей Викторович

Аннотация: В статье рассмотрены формы, инструменты и направления развития государственно-частного партнёрства в Российской Федерации, а также его сущность. По результатам исследования предложены пути совершенствования механизмов ГЧП.

Актуальность данной темы диктуется тем, что с давних времён вопрос решения общественно значимых задач путём взаимодействия государственной власти и частного предпринимательства вызывает интерес у многих экономистов и управленцев всех уровней и отраслей.

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) в Российской Федерации не является исключением в рассмотрении и анализе данной проблемы. Однако наиболее актуальным вопрос развития государственно-частного партнёрства на территории России становится в последнее десятилетие.

Таким образом, определяется проблематика данной статьи. Особое значение имеет, во-первых, усложнение социально-экономической ситуации в стране, что вносит определённые затруднения при выполнении государственной властью функций, обеспечивающих высокие темпы экономического развития, влияющего на общественную значимость. Во-вторых, следует понимать, что именно бизнес имеет заинтересованность в новых объектах для инвестирования. ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности в стране.

В-третьих, актуальность выбранной темы связана с введением санкций со стороны запада, что способствует развитию импортозамещения. Следовательно, появляется множество новых ниш на внутреннем рынке, что, в свою очередь, даёт толчок для развития малого и среднего бизнеса.

В современных условиях постоянно изменяющейся экономической ситуации в международном масштабе необходимо использовать уровень инновационных методов, к которым, прежде всего, обращается ГЧП, при заключении договоров и соглашений между государственным и частным секторами. Такие соглашения получили название – концессионные. Существует множество определений концессионных соглашений. В данной статье они будут рассмотрены как формы привлечения частного бизнеса (среднего и малого) для создания более эффективных схем управления государственной собственностью.

ГЧП отдаёт предпочтение таким методам современного хозяйства, которые позволяют повысить рентабельность предприятий в конкретной рыночной ситуации. Механизмы и особенности государственно-частного партнёрства позволяют выделить необходимые ресурсы для соответствующего развития отраслей в народном хозяйстве страны. К сожалению, уровень финансовых ресурсов и средств в государственных органах управления, в т.ч. и в правительстве, и органах мест-

ного самоуправления, и общественных организациях, значительно меньше, чем потребность инвестировать в экономику Российской Федерации. Учитывая изложенное, рассмотрение и анализ темы тенденций развития ГЧП в России является актуальным.

Общие вопросы функционирования ГЧП рассмотрены в работах таких отечественных исследователей, как Варнаровский В.Г., Дерябина М.А., Клименко А.В. и др. Специфика внедрения и развития ГЧП в России рассмотрена в трудах Данасаровой С.Д., Иголкиной Л.М., Лоскутовой М.В и др.[1].

Для реализации развития законодательной базы государственно-частного партнёрства в России дополнительно используются Бюджетный, Гражданский, Налоговый, Земельный, Таможенный Кодексы, Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях», Федеральный закон от 13 июля 2015 г. «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и др.

Первым шагом в развитии ГЧП в России считается факт, когда был создан Совет по конкурентоспособности при Председателе Правительства Российской Федерации. Он был сформирован в 2004 году. Основной задачей Совета являлось улучшение контакта между органами исполнительной власти и предпринимательским сообществом. Нарастивание подобного рода взаимодействия между частным сектором и публичной властью позволяет обеспечить укрепление и долгосрочное развитие частного бизнеса в Российской Федерации.

Федеральный закон «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» закрепил определение государственно-частного, муниципально-частного партнёрства.

Следует отметить, что государственный сектор сохраняет ответственность за обеспечение населения услугами выгодным для него способом и оказывает позитивное воздействие на экономическое развитие и повышение качества жизни населения. В ГЧП существуют конкретные проекты, которые призваны реализовывать партнёрство среди государственных органов и частных компаний на объектах федеральной, региональной и муниципальной собственности.

По мнению опытных российских экономистов, в т.ч. Дабагян Е.К., [2] ГЧП в Российской Федерации исполняется и реализуется в следующих формах:

- заключение концессионных соглашений на равных условиях в двустороннем порядке по вопросам реализации проектов, подразумевающих общественную значимость;

- государственная поддержка важных проектов крупного бизнеса из Инвестиционного фонда, государственных фондов, банков и пр. источников. Примером может служить – Внешэкономбанк, который в свою очередь создал Центр государственно-частного партнёрства и заключил договоры с субъектами Российской Федерации;

- создание особых экономических зон для стимулирования развития частной предпринимательской инициативы (например, снижение, либо исключение на определенный период времени налогообложения компании);

- создание таких форм коопераций, где появляется возможность иметь смешанный капитал для развития наиболее значимых отраслей экономики;
- сотрудничество частного и государственного капитала в сфере научно-технического обеспечения, адаптации НИОКР к требованиям рыночной экономики;
- партнёрство государства и бизнеса в развитии социальных проектов.

Дерябина М. приводит все три формы взаимодействия государства и бизнеса:

- концессия – в данном случае имеется ввиду процесс распределения продукции, концессионно-франчайзинговое сотрудничество;
- финансовое взаимодействие – заключение договоров в форме лизинга, наем на коммерческой основе и т.д.;
- кооперация – масштабирование бизнеса путём создания крупных корпораций и холдингов.

В дополнение, возможно выделить такую форму, как проведение государственных закупок. Контрактная система проведения данной процедуры обеспечивает рост конкуренции в условиях рыночных отношений. Приобретение товаров или той или иной продукции, как правило, находится на контроле в органах власти – проводятся различные тендеры и аукционы. Такие мероприятия проводятся с использованием крупных финансовых вложений и часто случается так, что закупки, имеющие большой бюджет оказываются распределенными заранее.

Определяя ту или иную форму ГЧП необходимо руководствоваться не только юридическими требованиями, но и отраслевой принадлежностью проекта, стратегией развития данного региона.

Возвращаясь к вопросу о формах и основных направлениях ГЧП, следует отметить, что в России особенно активно развиваются финансово-промышленные группы, которые представляют собой объединение промышленных, банковских и других систем, на основе которых образуются смешанные корпорации и холдинги. Все это свидетельствует об усиленной интеграции связей в социально-экономическом пространстве страны [3].

Подводя итоги всему вышесказанному, можно заключить следующее.

Российская Федерация является страной, имеющей огромный потенциал в области развития ГЧП. Но имеется ряд недостатков. Среди этих недостатков отметим следующие:

1. Невозможность полноценного обеспечения минерально-сырьевыми ресурсами из-за низких показателей эффективности соглашений о разделе продукции. Отсутствуют условия, при которых возможно внедрение проектов в социальный сектор экономики страны.
2. Отсутствует возможность участия в отношениях ГЧП малого и среднего бизнеса.
3. Потенциальные партнёры ГЧП не имеют возможности получить знания и квалификацию по осуществлению механизмов ГЧП в полном объеме.

Для решения ряда выявившихся проблем необходимо унифицировать процессы реализации ГЧП в России на законодательном уровне, разрешить вопрос методологического пояснения всех механизмов и особенностей данного вопроса. Вместе с тем, является важным сформировать благоприятные условия реальной

конкуренции, как крупных, так и малых и средних форм предпринимательства.

Необходимо развивать теорию и методику взаимодействия секторов экономики страны, а также повышать качество и эффективность взаимодействия всех форм государственно-частного партнёрства.

Поддержка и развитие малого инновационного бизнеса является ключевым направлением в экономике Российской Федерации в современных условиях. В данном случае уместно упомянуть о роли технопарков и бизнес-инкубаторов, которым отводятся задачи по поддержанию малых разработок в наиболее эффективном состоянии функционирования. При этом каждый технопарк или бизнес инкубатор способен предложить новые, порой уникальные механизмы. Эти механизмы позволяют бороться за качественные проекты и способствуют возникновению новых, ярких и успешных бизнес-идей.

Процесс перехода с сырьевой экономики на инновационный высокотехнологичный путь развития заставляет менять сложившуюся рыночную систему и иначе расставлять приоритеты. Малый инновационный бизнес становится платформой для новой конкурентоспособной экономики. На сегодняшний момент, например, можно проследить ряд интересных тенденций развития малого инновационного бизнеса. Прежде всего, переход в виртуальное пространство, которое позволяет минимизировать стартовые затраты на проект и быстро перевести его в активную стадию жизнедеятельности, когда он может начать приносить прибыль.

Другой тенденцией в сфере малого бизнеса являются новые услуги. В инновационном малом бизнесе это, как правило, создание информационных платформ, позволяющих найти необходимого специалиста, а также получить консалтинговую поддержку, не выходя из офиса (удаленно), что также значительно сокращает затраты на персонал и на административные функции (например ведение бухгалтерской отчетности, юридическое сопровождение).

Интернетизация рынка пока еще только начинает набирать обороты. Однако плюсы интернетизации рынка очевидны, поэтому данный процесс прогрессирует и в будущем повлияет на мобильность малого предпринимательского бизнеса. Но следует понимать, что в условиях новой информатизированной сетевой экономики, главную роль продолжают играть взаимоотношения между различными государственными, коммерческими и некоммерческими институтами, поэтому приоритетом для государства в настоящее время является создание эффективной инновационной инфраструктуры для поддержки малого предпринимательского бизнеса, в основе которой лежит наукоемкая разработка. Процесс превращения знания в конкурентоспособный и востребованный на рынке продукт. Это главная цель в условиях глобализации, позволяющая лидировать на мировом рынке. Задача состоит также и в привлечении высококвалифицированных кадров в инновационную сферу, в создании условий для работы высококлассных специалистов в высокорисковой сфере. К механизмам привлечения таких специалистов относятся повышение престижности профессии, предложение им творческого подхода к работе, карьерного роста и высокого дохода.

Малое предпринимательство, также как и среднее предпринимательство играет особую роль в инновационно-воспроизводственном развитии. Но, следует понимать, что такое развитие возможно только при использовании стратегических

подходов. Стратегические подходы к управлению налоговым потенциалом малого предпринимательства подчинены глобальным стратегическим целям социально-экономического развития страны и ее финансово-бюджетной подсистемы, но при этом нуждаются в адаптационном периоде, учитывающем особенности движения этой системы.

Под налоговым потенциалом малого предпринимательства (МП) предлагается рассматривать финансовые возможности системы по обеспечению налоговых поступлений в бюджетную систему государства, основанные на экономическом потенциале данной системы, нормативно-правовом регулировании, выборе налогоплательщиков и формируемые рядом факторов. В ходе налоговой реформы в России произошли позитивные изменения в сфере налогообложения малого предпринимательства. В частности, для повышения активности предпринимательской деятельности, были введены специальные режимы налогообложения, стала применяться упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность на основе патента, регионы получили право устанавливать пониженную ставку единого налога в случае применения налогоплательщиком упрощенной системы налогообложения, был расширен состав затрат, учитываемых при налогообложении прибыли, удвоены объемы реализации для признания хозяйствующего субъекта микропредприятием или малым предприятием. Вместе с тем предпринимательское сообщество продолжает настаивать на несовершенстве системы налогообложения малого предпринимательства, его нестабильности, высокой емкости налоговой нагрузки. Все это определяет актуальность теоретико-методологического исследования налогового потенциала малого предпринимательства, его дифференциации, измерения качественно-количественных характеристик.

Налоговый потенциал малого предпринимательства, как и любой другой социо-эколого-экономической системы, является результатом специфических отношений, возникающих между государством и налогоплательщиками, цель его развития – обеспечение сбалансированности налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и финансовой устойчивости страны.

Малое предпринимательство – это, прежде всего, подсистема региональной экономики (а следует учитывать, что РФ имеет 85 субъектов федерации, где не у каждого региона имеются свои условия для развития МП), в силу чего налоговый потенциал предопределен уровнем развития той или иной системы регионального хозяйства, особенностями ее состояния и экономико-физико-географического местоположения. В то же время состояние и уровень развития региональной экономики зависят от уровня развития в регионе малого предпринимательства и формируемых им налоговых поступлений. В силу этого, на налоговый потенциал малого и среднего предпринимательства региона, существенное влияние оказывают состояние, емкость и характер использования ресурсного потенциала [4, с. 27].

В числе внешних факторов, непосредственно оказывающих влияние на состояние и развитие налогового потенциала малого предпринимательства, следует рассматривать: состояние налогового законодательства, уровень налоговой нагрузки, информационно-методическое обеспечение, нормативы распределения налогов по уровням бюджетной системы, уровень инфляции, уровень развития ин-

ституциональной среды, реализуемые программы помощи и поддержки и др. [2, с. 31].

Важнейшим внешним фактором роста налогового потенциала малого предпринимательства является внешнеэкономическая деятельность и соответствующее ей налоговое сопровождение. На протяжении последних лет основной удельный вес налоговых поступлений в бюджетную систему России приходится на экспортные и импортные пошлины. При этом приграничное положение ряда регионов позволяет им достичь синергического эффекта за счет того, что внешнеэкономическое сотрудничество выступает ускорителем экономического роста и устойчивого развития. Географический фактор также является существенным при формировании налогового потенциала, в том числе малого предпринимательства. Экономика России неоднородна, прежде всего, из-за того, что субъекты нашей страны имеют существенные географические и территориальные различия, обладают разным природно-ресурсным потенциалом, и это оказывает влияние на развитие российских регионов в целом и малого и среднего предпринимательства в частности.

Не менее важным является политический фактор, оказывающий воздействие на налоговый потенциал малого и среднего предпринимательства. На уровне государства определяются предпочтения общественного и экономического устройства, выступающие платформой для формирования вектора стратегического развития страны. Кроме всего прочего, одним из ключевых факторов как развития малого и среднего предпринимательства, так и формирования его налогового потенциала является региональная ценность – реализуемые стратегия и политика территориально локализованного пространства. К формированию и последующей оценке налогового потенциала малого и среднего предпринимательства, рассматриваемого в качестве системы, субъекта и объекта управления, можно подходить с разной степенью детализации, но представляется целесообразной идентификация внутреннего и внешнего потенциалов с установлением их взаимосвязи и зависимости с другими налогообразующими составляющими [3, с. 51].

Список литературы

1. Приказ Минэкономразвития России от 19 февраля 2015 г. №74 «Об утверждении основных положений стратегии развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года». – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=137798&req=doc>.
2. Рошупкина В.В. Налоговая политика как инструмент управления социально-экономическим развитием субъектов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. Научно-практический и аналитический журнал. – 2010. – №13(148). – С. 30–34.
3. Торгашев Р.Е. Государственное стратегическое управление, прогнозирование и планирование. – учебник для вузов. – М.: ПЕРО. – 2017. – 99 с.
4. Торгашев Р.Е. Региональное управление и социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации. – учебник для вузов. – Ульяновск.: Зебра. – 2016. – 99 с.
5. Юткина Т.Ф. Федеральный механизм и его роль в решении управленческих задач // Вестник Российского нового университета. – 2014. – №2. – С. 24–34.

ИГРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Кожевникова Ольга Юрьевна

Аннотация: В статье рассматриваются особенности применения игровых технологий и анализируются их преимущества при обучении младших школьников. Также рассматривается классификация педагогических игр, цели их применения с примерами.

В связи с экономическими и политическими изменениями в нашей стране и расширением международных связей повысилась роль изучения иностранных языков, которые стали реальным средством взаимодействия между людьми, общения к иным культурам, средством для развития интеллектуальных способностей учащихся. И ученики, и их родители стали уделять больше внимания изучению иностранного языка в школе.

Младшим школьникам интересно начинать изучать новый язык. Для них это загадочный и увлекательный урок, они с нетерпением ждут начала занятий. Учителю необходимо тщательно подготовиться к первым встречам с детьми и хорошо работать в дальнейшем, чтобы не обмануть их ожидания. В этом могут помочь игровые технологии и инновационные подходы к обучению, которые могут увлечь детей учебой. Игровые технологии при преподавании английского языка относятся к активным формам обучения, потребность в которых возникла в современной школе.

В педагогике в основном рассматривается внедрение игровых технологий при работе с дошкольниками и младшими школьниками в связи с тем, что в этом возрасте преобладает образное мышление и происходит постепенная смена ведущей деятельности, переход от игровой деятельности к учебной. При этом игра еще сохраняет свою значительную роль. Поэтому игра должна стать основой для развития у школьников навыков учебной деятельности. Игра формирует устойчивый интерес к дальнейшему изучению английского языка, а также уверенность в успешном овладении им. Но игра имеет не только мотивационные функции, она также активизирует познавательную и творческую деятельность учащихся, делает изучение иностранного языка увлекательным процессом, развивает внимательность и сообразительность, закрепляет полученные лексические, грамматические навыки и навыки говорения и пополняет новыми знаниями. Использование игровой методики оправдывает требование общаться на уроке на английском языке и применять полученные знания на практике, активизирует резервные возможности учащихся, вносит разнообразие в учебный процесс, развивает творческие способности учащихся, учит организовывать их деятельность.

В отличие от игр вообще педагогическая игра имеет четко поставленную цель обучения и соответствующих ей педагогических результатов, которые могут быть обоснованы и характеризуются учебно-познавательной направленностью.

Игровые технологии делают интересными каждодневные шаги по изучению английского языка. Занимательный мир игры придает положительные эмо-

ции монотонной деятельности по усвоению и закреплению информации, а эмоциональность игрового действия активизирует психические процессы и функции ребенка. Также игра способствует использованию знаний в новой ситуации, то есть дает учащимся практику говорения, и вносит разнообразие и интерес в учебный процесс.

Изучение английского с помощью игр отлично подходит детям, которые стесняются отвечать или волнуются о том, чтобы не допустить ошибку. Это дает им возможность общаться на английском языке в более свободной и веселой форме.

Определение места и роли игровой технологии в учебном процессе, сочетания элементов игр и обучения зависят от понимания учителем функций и классификации педагогических игр.

Игры подбираются в соответствии с содержанием изучаемой темы, с целями и задачами уроков, используются в сочетании с другими методами обучения. Они должны соответствовать интересам и познавательным возможностям учащихся.

Учителя начальной школы могут выбирать из большого разнообразия игр, преследующих разные цели, в зависимости от желаемого педагогического результата. Педагогические игры делятся по виду деятельности, по характеру педагогического процесса и в зависимости от игровой среды.

Подготовительные игры – игры, развивающие языковые навыки и умения. Они делятся на лексические, грамматические, орфографические, фонетические.

Большую роль в обучении школьников играют грамматические игры, т.к. владение грамматикой – необходимое условие для перехода учащихся к активной речи. Тренировка учеников в употреблении грамматических структур, требующая многократного их повторения, утомляет детей своим однообразием, а усилия не приносят быстрых результатов. Игры помогут сделать скучную работу более интересной и увлекательной.

Механический подход к усвоению грамматических конструкций, то есть простое заучивание правил, изолированное от контекста или речевой ситуации, имеет недостаток - отсутствие навыка самостоятельно, грамматически правильно конструировать предложения. Разумное использование грамматических игр как надёжное средство формирования грамматических навыков учителю можно реализовать на практике.

Таким образом, целями грамматической игры является обучение школьников употреблению грамматических конструкций в речи и создание естественной ситуации для употребления данных конструкций и развитие творческой активности учащихся.

Примеры грамматических игр:

Игра «What do you like to do?». Цель данной игры – научиться задавать общие вопросы.

Суть игры: один из учеников загадывает, что он любит делать, остальные задают ему вопросы, например: Do you like to walk? Do you like to sing? Отгадавший становится ведущим.

Игра «Nonsense». Цель игры – автоматизация употребления отрицательных предложений.

Суть игры: Учитель высказывает утверждение, не соответствующее действительности, например: *We wear warm jackets in summer*. Ученики поправляют: *We do not wear warm jackets in summer*.

Игра «Изображаем действие». Цель данной игры – автоматизация употребления глаголов в *present continuous* в устной речи.

Суть игры: учащиеся становятся в две линии друг напротив друга. Один из участников первой команды выполняет какие-либо действия, а вторая команда комментирует, употребляя изученные глаголы.

Обучающие игры обычно носят смешанный, а не чисто лексический или чисто грамматический характер. Но какую бы направленность ни имели игры, они отражают восприятие мира детьми: любознательность, любовь к сказкам и животным, загадкам и соревнованиям.

Лексические игры вслед за грамматическими строят фундамент речи. Они тренируют учащихся в употреблении лексики в ситуациях, приближенных к естественной обстановке, активизируют речемыслительную деятельность учащихся, развивают речевую реакцию учащихся и знакомят их с сочетаемостью слов.

При формировании у учащихся базового словаря, с помощью которого они будут строить фразы, необходимо вводить новые лексические единицы тематическими группами. Поэтому учебный материал подается основными лексическими темами: семья, школа, одежда, еда, животные, цвет и другие. Чтобы слова и выражения хорошо запоминались, их надо постоянно повторять. А чтобы это не наскучило ученикам, при обучении лексике полезно использовать игры с карточками, картинками или предметами.

Примеры лексических игр:

«Word scrambles» – ученики видят список слов на определенную тему, буквы в которых перепутаны (например – RFOG – FROG). Цель: расшифровать слова, запомнить слова по заданной теме.

«Цвета» – учащиеся делятся на команды. Задача каждой команды назвать наибольшее количество предметов, животных одного цвета.

«Лотерея» - представители двух команд по очереди вытягивают карточки с написанными на них словами и распределяют их по группам, например, «Фрукты» и «Овощи».

Игры с карточками – учитель показывает детям набор карточек с изображениями по заданной теме, затем убирает одну карточку, ученики должны догадаться, какую.

Фонетические игры нужны для постановки произношения на этапе формирования речевых навыков и умений. В настоящее время обучению фонетике отводится недостаточно времени на уроках, поэтому часто произношение учащихся значительно отстаёт от нормы. В то же время, нельзя недооценивать роль фонетических навыков. От правильного произношения может зависеть смысл сказанного и уровень понимания вас собеседником.

Фонетические навыки необходимо систематически тренировать, так как при длительном отсутствии практики они могут ослабевать.

Фонетические игры, используемые в начальной школе – это игры-имитации, игры-соревнования, игры с предметами, игры на внимательность, игры-лото со звуками.

Задачами отработки фонетических игровых упражнений являются тренировка произношения звуков и формирование навыков фонетического слуха у учащихся.

Примеры фонетических игр:

«Правильно-неправильно». Цель данной игры - формирование фонематического слуха. Суть игры: преподаватель называет отдельные слова или слова в предложениях. Учащиеся поднимают руки при чтении выделенного им звука в звукосокращениях. Затем учитель просит каждого обучаемого прочитать определенные звукосокращения, слова, предложения. При правильном чтении звука обучаемые поднимают руку с зеленой карточкой, при неправильном – руку с красной карточкой. Выигрывает тот, кто после подсчета очков наиболее верно оценит наличие или отсутствие ошибок.

«Кто быстрее?». Цель данной игры - формирование и совершенствование навыков установления звуко-буквенных соответствий и значений слов на слух.

Ход игры: ученики получают карточки, где в первой колонке приводятся слова на иностранном языке, во второй – их транскрипция, в третьей – перевод. Слова на иностранном языке пронумерованы по порядку. Каждый ученик должен, при произнесении того или иного слова, поставить его номер рядом с соответствующей транскрипцией и переводом на русский язык. Выигрывает тот, кто быстрее установит соответствия между словом на английском языке, транскрипцией и переводом.

Орфографические игры способствуют формированию и развитию лексических и произносительных навыков с помощью упражнений в написании английских слов.

Примеры орфографических игр:

«Вставь букву». Цель данной игры – усвоение орфографии в пределах изученного лексического материала.

Доска делится на две части, для каждой команды записаны слова, в которых пропущены буквы. Представители команд выходят к доске, вставляют пропущенные буквы и читают слово, например: r..bbit, cr..cod..le, p..rrot.

«Вспомни слова». Цель данной игры – формирование навыка орфографической памяти.

Суть игры – учитель показывает учащимся список слов, а затем просит назвать слова, в которых есть заданная буква. Выигрывает тот, кто назовет больше слов.

Таким образом, подготовительные игры направлены на формирование языковых навыков и умений. Их цель заключается в подготовке детей к восприятию учебного материала. К подготовительным играм относятся грамматические, лексические и орфографические игры, каждая из которых имеет свои цели и задачи.

Творческие игры формируют у детей коммуникативные навыки. Примеры творческих игр – ролевые игры и драматизация.

Ролевая игра относится к активным способам обучения практическим навыкам владения иностранным языком и помогает разнообразить урок, сделать его более динамичным. В процессе ролевой игры ее участники воспроизводят реальную практическую деятельность людей и условия реального общения.

Ролевая игра мотивирует развитие речевой деятельности, так как во время игры учащиеся оказываются в ситуации, когда возникает потребность что-либо сказать, выяснить или поделиться чем-то с собеседником. Они видят, что язык может быть использован как средство общения. Игра разрушает барьеры в общении не только между учителем и учеником, но и между самими ребятами, заставляет их контактировать друг с другом на иностранном языке.

Во время игры ученики учатся умению начинать и поддерживать беседу, умению слушать собеседника и задавать вопросы, соглашаться с мнением собеседника или опровергать его. Также учащиеся постоянно развивают речевую практику, они не только говорят, но и активно слушают, так как должны понять реплики партнера и ответить на них. Игра способствует осознанному освоению иностранного языка.

Ролевые игры стимулируют мотивацию учеников в изучении иностранных языков, вызывают у детей интерес и желание хорошо выполнить задание. Игру следует проводить, основываясь на реальных ситуациях, которые могут возникнуть при общении. Ролевую игру следует хорошо организовать, подготовить так, чтобы она отражала содержание изучаемого материала. Игра должна нравиться всей группе, проводиться в творческой и доброжелательной атмосфере, вызывать у детей чувство радости. Дети должны хотеть хорошо исполнить свои роли. Ученики должны чувствовать себя свободно во время игры, проявлять инициативу в общении, это придаст им уверенности в своих силах и поможет эффективно использовать новый лексический и грамматический материал.

Учитель должен уметь установить контакт с учениками, создать доброжелательную атмосферу на занятиях, подобрать игру, которая нравится и ему, и детям.

Пример ролевой игры:

«Магазин». Цель данной игры – умение начать и поддержать беседу, активизация грамматических навыков, закрепление пройденной лексики (например, по темам: еда, одежда).

Суть игры: один из учащихся играет роль продавца, другой – покупателя. Они разыгрывают между собой диалог – вежливая просьба и ответ на нее.

Таким образом, ролевая игра – отличный методический прием, который следует использовать на начальных ступенях обучения иностранному языку. Младшему школьному возрасту предшествует дошкольный период, когда игра является ведущей деятельностью, поэтому следует перенести эту форму деятельности и на младший школьный возраст. Ролевая игра положительно влияет на психику ребенка и развивает познавательный интерес.

Для поддержания эмоционального фона урока, повышения уровня владения языком на уроке и поддержания интереса к обучению, который позволит учащимся проявить себя и почувствовать себя успешными, может быть использован

прием драматизации на уроках иностранного языка. Драматизация в школе – это все воспроизведения в лицах, от драматических игр до подлинного художественного сценического действия с одной стороны и от импровизации до разыгрывания готовой пьесы – с другой.

Драматизацию как средство обучения, отличают высокая мотивация учеников, отсутствие принуждения, глубоко личностная деятельность, обучение и воспитание через коллектив.

Целями драматизации в течение учебного процесса являются развитие речевых умений, формирование определенных навыков, запоминание речевого материала.

Драматизация развивает речь, воображение, интонацию, память, внимание, технические и художественные способности. Это способствует развитию творческой личности.

Таким образом, драматизация увеличивает интенсификацию учебного процесса и повышает уровень владения иностранным языком. Драматизация может быть использована как на уроке, так и во внеклассной работе. Инсценировки могут помочь в закреплении изученной лексики и грамматического материала. Драматизация способствует развитию творческой личности ребенка и развитию его способностей.

Игровые технологии — это естественная для ребенка и творческая форма обучения. Обучая детей с помощью игр, мы учим не так, как учителю удобно подать учебный материал, а как детям удобно и естественно его усвоить.

Список литературы

1. Н.Д. Гальскова. Современная методика обучения иностранным языкам. Арктика–Глосса, 2000.
2. И.Л.БИМ, Н.П. Каменецкая, А.А.Миролюбов и др. О преподавании иностранных языках на современном этапе. 1995.
3. Г.А. Китайгородская. Методика интенсивного обучения иностранному языку. МГУ 1986.
4. Стронин, М.Ф. Обучающие игры на уроках английского языка: методическое пособие для учителя/ М.Ф. Стронин. - М.: Просвещение, 2005.
5. Шмаков, С.А. Игры учащихся - феномен культуры/ С.А, Шмаков. - М.: Москва, 2001.
6. Эльконин, Д.Б. Детская психология/ Д.Б. Эльконин. - М.: Академия, 2006.
7. Игровой метод в обучении иностранному языку/ Пособие для учителя// - СПб.: КАРО, Четыре четверти, 2006
8. 110 игр на уроке иностранного языка/ практическое пособие для учителя// - СПб.:Астрель, 2004
9. Барашкова Е.А. Грамматика английского языка. Игры на уроке: 2-3 классы. М.: «Экзамен», 2008.

СУЩНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА

Козлова Елена Валерьевна

С двух сторон можно рассмотреть понятие муниципального заказа — как «процесс» и как «результат». Если рассматривать его как процесс, то муниципальный заказ — это заказ на покупку товаров, выполнение работ и оказание услуг от имени местных органов власти, финансируемый из местных бюджетов и предназначенный для удовлетворения муниципальных потребностей. Если рассматривать с другой стороны, то есть в качестве результата, мы можем представить муниципальный заказ в виде полного объема продукции для удовлетворения определенных потребностей.

Одним из важнейших регуляторов муниципального экономического процесса является система муниципального заказа.

Зачастую концепция муниципального заказа описывается в узкой форме, как способ конкурентно закупать определенные виды материальных ресурсов для того, чтобы удовлетворить муниципальные потребности или для того, чтобы предоставить определенные муниципальные услуги. Невозможно согласиться с данным объяснением, так как по муниципальному заказу должны быть переданы все товары, которые были приобретены для муниципальных нужд, а также все бюджетные муниципальные услуги, предоставляемые муниципалитетами и другими исполнителями. В данном смысле муниципальный заказ следует рассматривать, как идеологию формирования и реализации компонента расходов местного бюджета, являющегося элементом системы управления финансовыми ресурсами муниципального образования.

Считается, что одним из основных нормативно-правовых актов, который регулирует муниципальный заказ, является Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также можно выделить Федеральный закон от 26.07.2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

По определенным правилам происходит осуществление муниципального и государственного заказа. Размещение муниципального заказа должно регулироваться законами Российской Федерации, а также основной задачей будет являться поиск поставщиков и максимальной выгоды. В таком случае муниципальный заказ должен обязательно публиковаться на сайте муниципалитета, вне зависимости от суммы. Более того, формирование данного заказа может осуществляться, как государственным заказчиком, так и специальным персоналом.

Муниципальный заказ помещается в реестр сайта муниципального заказа, как только установлен. Основной целью этого конкурса является создание таких условий, как экономия бюджета, свободная конкуренция и прозрачность транзакций. Переселение самого муниципального заказа осуществляется открытым способом. После публикации заказа в интернете клиент обязан уведомить средства массовой информации, иначе такая заявка может быть признана недействительной.

Муниципальный контракт — это контракт между местным правительством, бюджетным органом, уполномоченным органом или организацией, которая представляет муниципальное образование, с физическими и юридическими лицами для обеспечения муниципальных потребностей, предусмотренных в местных бюджетных расходах. Понятие же муниципального заказа было описано выше.

Также одной из основных проблем можно выделить то, что механизм заказов не направлен на поддержку отечественного производства, инноваций, развитие малого и среднего бизнеса в сфере закупок. Хотя в ходе закупок и нельзя приобретать автомобили иностранного производства, но можно позволить приобрести те, которые собираются на территории государства Российской Федерации, и данное исключение приводит к покупке продукции иностранной, а не нашего производства.

Очень важно отметить, что органы местного самоуправления в Российской Федерации не имеют большого опыта решения муниципальных задач в сфере муниципальных заказов. Также важным механизмом обеспечения важных действий в местном сообществе является муниципальный порядок. В соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» формирование и размещение муниципального заказа входит в компетенцию муниципального образования.

Основными принципами реализации муниципального заказа являются: — обеспечение максимальной эффективности использования бюджетных средств; — способствование развитию добросовестной конкуренции среди исполнителей муниципального заказа; — предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов; — обеспечение продвижения и прозрачности процедуры при освобождении муниципального заказа.

Формулировка муниципального заказа осуществляется одновременно с подготовкой проекта местного бюджета, а уполномоченный орган собирает и обобщает заявки бюджетной организации на товары и услуги, необходимые для ее деятельности.

Принимая во внимание бюджетные возможности, эти учреждения рассмотрели возможность выполнения этих требований, после чего глава муниципального образования утвердил комплексный план муниципального заказа.

В соответствии с постановлением муниципального образования создают комитет, который издает муниципальные распоряжения. В него входит не менее пяти человек. Это постоянное учреждение, которое выполняет процедуры для исполнителя распоряжений о выборах.

Конкурсная, аукционная или котировальная комиссия формируется по способу выдачи муниципального заказа. Правовое несовершенство в данной области ведет к неразвитости данной темы, также имеет место слабый контроль в области муниципального заказа, и следствием всего этого является развитие коррупционной составляющей и мошенничества. Видна необходимость в разработке системы выявления объективно имеющихся муниципальных нужд, их

фиксации в муниципальный заказ, а также привлечение к оценке обоснованности формируемых заказов общественности.

Список литературы

1. Кутафин О. Е., Фадеев В. И. Муниципальное право Российской Федерации // О. Е. Кутафин, В. И. Фадеев. М.: Юристъ, 2017. 560 с.
2. Алексеев А. П., Братановский С. Н. Муниципальное право России: учебник // А. П. Алексеев, С. Н. Братановский. М.: Риор, Инфра-М, 2018. 267 с.
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
5. Каллагов Т. Э., Петров С. М. Правовое регулирование муниципальной службы в Российской Федерации // С. М. Петров. М.: Юркомпани, 2015. 236 с.
6. Мильшин Ю. Н., Чаннов С. Е. Муниципальное право России // Ю. Н. Мильшин, С. Е. Чаннов. М.: Дашков и Ко, 2016. 404 с.
7. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

АДАПТАЦИИ СОТРУДНИКОВ – ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Константинова В.В.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

В современных организациях считают, что набор персонала является очень важным процессом. Одной из основных проблем в организации при привлечении персонала считают управление трудовой адаптации. Во время взаимодействия работника с организации происходит их совместное приспособление, то есть вхождение работника в новые социальные, экономические и профессиональные условия труда.

На успешность адаптации влияет ряд факторов. Одним из таких факторов являются субъективные характеристики специалиста:

1. Социально-демографические:

- возраст. Оказывает двустороннее влияние на успешность адаптации. С одной стороны, адаптационные возможности и способности к обучению молодого специалиста выше, в пожилом возрасте они значительно снижаются; с другой стороны - с возрастом накапливается опыт приспособления к профессиональной среде;

- пол. Женщины более эмоциональны, чем мужчины - они больше ориентируются на социально-психологический климат, на отношения с коллегами. Мужчины ориентированы на деятельность, которую они будут выполнять.

- семейное положение. Наличие у нового сотрудника семьи делает представителем малой социально-психологической группы, которая имеет свои интересы, нормы. В дальнейшем он будет вынужден корректировать свое профессиональное поведение в соответствии с принадлежностью к данной группе. Отсутствие семьи, с одной стороны, позволяет специалисту больше времени уделять работе, с другой - снижает его удовлетворенность жизнедеятельностью, поскольку он лишен необходимых компонентов жизненного равновесия.

2. Физиологические особенности;

3. Эмоциональная стабильность.

4. Адекватная самооценка. Завышенная самооценка работника создает зону постоянных неудач и тем самым снижает мотивацию работника. Заниженная самооценка влияет на развития таких качеств как пассивность, не желание брать на себя ответственность, снижает вероятность успеха. Результатом неадекватной самооценки обычно является неполная реализация возможностей человека в профессиональной деятельности, в отдельных случаях - отказ от нее.

5. Активность адаптации личности. Под активной адаптацией понимается стремление молодого специалиста воздействовать на профессиональную среду с целью ее изменения. Низкий уровень личностной активности характеризует пассивную адаптацию к среде. Наиболее эффективной является адаптация как процесс активного приспособления сотрудника к изменяющимся условиям профессиональной деятельности.

6. Уровень знаний, умений и навыков. Соответствие реальной и требуемой компетентности молодого специалиста. Преобладание реальной компетентности, над требуемой, приводит к снижению мотивации, разочарованию, так как для специалиста важно, чтобы был востребован весь, имеющийся у него профессиональный опыт. Преобладание требуемой компетентности над реальной, приводит к полной или частичной, профессиональной непригодности специалиста к данному рабочему месту. Возможны ситуации, когда молодой специалист просто неадекватно оценивает свою компетентность, сделав поспешные выводы по результатам случайных наблюдений (недооценка) либо не оценив основательно содержание деятельности, которой ему придется заниматься (переоценка).

Также на успешность адаптации влияет ряд объективных факторов:

1. Условия труда;
2. Организация технологического процесса. Содержание производственных заданий, особенности нормирования и оплаты труда, стимулирование успешного выполнения производственных заданий, систематический анализ допущенных адаптируемым ошибок, обучение посредством примера и т.п.;

3. Режим труда и отдыха.

Для адекватной оценки эффективности профессиональной адаптации, которая создаёт условия для максимального уровня динамики повышения результативности сотрудника соответственно, используются следующие критерии:

1. Объективные: быстрота приобретения и повышение квалификационного разряда, степень взаимодействия и согласованности специалиста с коллегами и руководителем, стабильность количественных показателей труда, систематическое, регулярное выполнение норм, продуктивность деятельности и отсутствие нарушений.

2. Субъективные: удовлетворенность работой в целом и специальностью, адекватная оценка своих профессиональных способностей и умений, стремление к совершенствованию, повышению квалификации.

Об уровне адаптации можно судить по степени проявления объективных и субъективных критериев, рассматривая их в единстве. Адаптированность молодого специалиста как результат процесса адаптации проявляется значительно позднее, через несколько лет, и в первые годы работы, и, как правило, не сказывается на результатах профессиональной деятельности.

На период адаптации приходится самый высокий процент текучести кадров. Практика показывает, что нередко те задачи, которые привычно решаются сотрудниками, работающими в данной организации продолжительное время, оказываются не под силу молодым специалистам. Причинами затруднений в данном случае, как правило, выступают:

1. Недостаток необходимой для решения задачи информации или ее несвоевременность;
2. Избыток информации, которая требует запоминания, но мешает выбрать необходимую информацию для эффективного воздействия на новую ситуацию;
3. Решения одновременно нескольких равнозначных заданий;
4. Необходимость формировать определённое позитивное мнение окружа-

ющих о себе, то есть нового сотрудника оценивает не только руководитель, но и коллектив, который делает выводы как относится к новому сотруднику. Процесс адаптации будет успешнее, если ценности и нормы поведения сотрудника близки ценностям трудового коллектива.

Анализируя данную главу можно сделать вывод, что адаптация персонала в организации является необходимым звеном работы кадрового менеджмента, нужным элементом трудовой деятельности как для сотрудников в частности, так и для организации в целом. Причины интереса исследователей к проблеме адаптации в сфере труда заключаются в определяющем влиянии этого процесса на эффективность последующей профессиональной деятельности специалиста.

Программа адаптации, это набор конкретных действий, которых нужно произвести сотруднику, ответственному за адаптацию. Она должна включать в себя общую и специализированную часть, которая охватит все аспекты организации. Продуманная программа адаптации сотрудника позволяет: достичь быстрых рабочих показателей новым сотрудником, уменьшает стартовые издержки, осуществляет более быстрое вхождение работника в рабочий коллектив, снижает тревожность и неуверенность новых работников, сокращает текучесть кадров, снижает издержки по поиску нового персонала.

Человек сталкивается с тремя основными видами адаптации в организации: организационной (условия труда, нормы, правила, принятые в организации), профессиональной (функции которые должен выполнять работник) и социальной (адаптация с нормами и правилами трудового коллектива).

Как было сказано выше, на процесс адаптации влияют субъективные и объективные факторы. Об уровне адаптации молодого специалиста можно судить по степени проявления объективных и субъективных критериев, рассматривая их в единстве и взаимосвязи. На адаптационный период приходится самый высокий процент текучести кадров, поэтому очень важно учитывать причины затруднения адаптации.

Адаптация нового сотрудника в организации - приспособление к среде, в данном случае к новой работе и новой организации.

Часто под адаптацией подразумевают процесс обучения нового работника с помощью наставника. На самом деле привыкание включает в себя и другие, не менее важные моменты. Поэтому адаптацию можно условно разделить на виды или этапы, успешное прохождение которых поможет сотруднику освоиться в новой для него работе [3].

Привыкание к занимаемой должности невозможно без понимания сотрудником формальной стороны общения, принятой на конкретном предприятии или в организации.

Сотрудник должен:

Понять систему иерархии и выяснить, кому непосредственно он подчиняется. Причём банальное разъяснение организационной структуры не всегда помогает решить проблему. В любом коллективе присутствуют люди, оказывающие значительное влияние на руководство, но при этом не занимающие высоких должностей. К их мнению новичку имеет смысл прислушиваться.

Определиться с полномочиями (не все из них прописаны в инструкциях и договоре).

Выявить и усвоить нормы поведения и общения, сложившиеся в коллективе. И это не только вертикальные связи с руководством, но и горизонтальные с рядовыми членами коллектива.

Научиться работать с доверенными документами и точно знать об их местонахождении или доступности для работы.

Получить полную информацию о своей трудовой деятельности и её целях. Важны сведения о предприятии или организации, о системе оплаты труда и начислении поощрений, о предоставлении отпускных периодов, о возможностях профессионального развития и так далее [4].

Профессиональная адаптация также включает в себя множество факторов.

Сотрудник выясняет:

Какова цель его деятельности, и какой именно от него результат требует руководство.

Как функционирует доверенная техника (если работа новичка связана с этой техникой).

Как организовано личное пространство (какие вещи доверены, есть ли удобно обустроенное место для работы).

Какие требования выдвигаются к оформлению документов (если деятельность работника напрямую связано с их ведением).

Социальная и психологическая адаптация - ещё один важный этап привыкания к новому коллективу.

Новичок оценивает:

Руководителя, его личные качества, доступность для персонала и умение общаться.

Коллектив, его сплочённость и доброжелательность.

Предприятие или организацию в целом, общепринятые нормы поведения, сложившиеся здесь традиции, экономическую или иную ценность этого юридического лица для общества. Новичку важно чувствовать причастность к чему-то общему и крайне важному для всего коллектива. Если в компании или на предприятии сложилась система наставничества, к новичку прикрепляют наставника - более опытного коллегу, материально заинтересованного в карьерном и профессиональном росте нового работника. обучение сотрудника [5].

Также в адаптации принимают участие менеджеры, которые заинтересованы в сохранении рабочих кадров в штате предприятия или организации. Значительное влияние на новичка оказывает коллектив и руководитель. От коллег требуется живое участие и поддержка. А хороший руководитель должен быть открыт для общения. В редких случаях для адаптации приглашают внешних специалистов, которые за вознаграждение помогают качественно и быстро ввести нового специалиста в должность [6].

Чтобы обеспечить успешное привыкание работника к новому месту, необходимо использовать специальные программы. Обычно такая программа включа-

ет в себя следующие этапы (порядок действий):

Наставник или менеджер по персоналу (как вариант, приглашённый специалист) общается с новичком, выявляет его личностные и деловые качества (опыт, навыки и умения).

Разрабатывается индивидуальная программа, призванная облегчить процесс привыкания. Её содержание согласовывается с начальником структурного подразделения, в которое принят работник. Обычно такая программа состоит из двух направлений: общего, направленного на ознакомление с имиджем компании, и специального, предназначенного для адаптации к должностным функциям.

Затем новичок знакомится с подготовленной для него программой. На этом этапе можно проводить частичную корректировку плана действий.

После чего программа внедряется в жизнь под неусыпным контролем наставника или менеджера. Сроки привыкания (адаптации) зависят от личностных качеств сотрудника.

Чтобы оценить степень его адаптации наставник проводит промежуточную аттестацию по каждой усвоенной теме. Процесс обучения также завершается итоговым тестированием.

Процесс адаптации начинается с оценки работника, точнее, степени его подготовленности. В зависимости от результата определяется содержание тренинга и самой программы адаптации. К тому моменту, когда сотрудник приступает к работе, на него затрачено достаточно много средств, времени и сил. Предполагается, что затраты на адаптацию должны быть существенно меньше, чем на поиск нового работника [1].

Первый рабочий день - важный рубеж. Теперь экзамен сдается самостоятельно, общий трудовой стаж именно от сотрудника ожидается инициатива, творческий подход, напряжение всех сил. Американские психологи считают перемену работы третьим по силе стрессовым фактором, расположенным в списке сразу же после смерти близкого человека и развода с супругом.

В процессе тренинга новичок получает нужные сведения о компании, её миссии, ценностях, культуре, структуре, продуктах, политике, целях, приоритетах и проблемах. Программа адаптации определяет срок, который отводится на адаптацию, все мероприятия, которые будут необходимы, список навыков, которые работник должен получить, кандидатуру сотрудника, который отвечает за подготовку (наставника, которого необходимо четко мотивировать). В программе должны быть четко определены сроки и форма аттестации, порядок, согласно которому будут оцениваться результаты адаптации. Этот порядок должен быть заранее понятен и приниматься как руководством, так и самим работником. Виды адаптации виды трудовых договоров [8].

Результаты работы по адаптации сотрудника можно проверить по следующим критериям: организационная адаптация, социально-психологическая, профессиональная, психофизиологическая.

Организационная адаптация включает знакомство с организацией и должностной инструкцией, она основана на понимании своего статуса, структуры организации и действующих механизмов управления, включает непосредственное

знакомство с руководителем и процедурой решения проблем. Она подтверждает целесообразность приема сотрудника на работу и зачисления его в штат, определяет его профессиональную категорию и направление развития. Считается успешной в том случае, если сотрудник хорошо представляет себе механизм управления организацией, свое место и место структуры в общей системе, свою роль в производственном процессе.

Профессиональная адаптация - это приспособление к рабочему месту, технологическому процессу, орудиям и средствам труда, порядку несения службы, временным параметрам работы, объекту и предмету труда, характеру и направлению взаимодействия работников. То есть, профессиональная адаптация - это адаптация к служебной деятельности. На профессиональную адаптацию влияют следующие факторы: факторы эргономики и окружающей среды, уровень адаптационных способностей и личностные характеристики сотрудника, а также факторы управления процессом профессиональной адаптации.

Социально-психологическая адаптация связана, прежде всего, с вхождением работника в трудовой коллектив в его межличностные отношения, достижением определённого социометрического статуса, принятием норм и традиций коллектива, включение в интересы коллектива. В данном виде большое значение имеют способности индивида к адаптации, связанные с общением восприятием друг друга, регулированием представлений друг о друге и соответствующих ожиданий и иными элементами социально-психологической адаптации.

Социально-организационная адаптация включает в себя следующие аспекты: административно-правовой аспект (знание сотрудником целей и функций органов управления и обеспечения работы служб и подразделений, знание своего должностного статуса, своих должностных обязанностей, полномочий и т.п.), социально-экономический аспект (социальная и экономическая активность адаптируемого, развитая тенденция к экономии ресурсов, знание работником экономических норм, стимулов, критериев оценки его труда и т.п.), а также управленческий аспект (включение работника в управление; участие сотрудника в подготовке и принятии управленческих решений и т.п.) и рекреационно-творческий аспект (адаптация к жизни организации, связанной с бытом, отдыхом, проведение досуга, занятие спортом, общественной работой).

Длительность периода адаптации может составлять от месяца до одного года (для топ-менеджеров). Продолжительность зависит от усилий непосредственного руководителя, службы персонала, коллег и подчиненных. После адаптации (приспособления) должна наступать стадия полной ассимиляции, когда обязанности выполняются полностью, целевые установки начинают формироваться самостоятельно. Переход к полному вхождению в коллектив может занять еще около полугода [24, стр. 55].

Если процедура адаптации в компании действительно эффективна, она позволит свести к минимуму расходы на поиск новых работников, уменьшить «текучесть кадров», в том числе во время испытательного срока, сократить время, необходимое на то, чтобы работник вышел на «точку безубыточности».

Создание продуманной системы адаптации персонала в компании позво-

лит повысить эффективность сотрудников, наладить отношения в коллективе, избежать последствий ошибок, которые неизбежно совершают новые сотрудники, повысить их лояльность и желание стать членами команды всерьез и надолго, отдавая делу все силы.

Список литературы

- 1.Скрипюк И.И. Трудовые ресурсы предприятия // Коммерсантъ. – 2018. - №43.
- 2.Управление персоналом / под общей ред. А.С.Турчинова. – М.: Изд. РАГС, 2014.
- 3.Кибанов А.Я. Современное управление и аттестация персонала: Учебное пособие. – М., Экзамен – 2017.
- 4.Ловчева М.В., Галкина Е.Н., Гурова Е.В. Управление персоналом: теория и практика. Делопроизводство в кадровой службе. – М.: Проспект, 2017.
- 5.Правин В.В, Дятлов В.В Основы кадрового менеджмента. - М, 2017.
- 6.Михеев С.А. Управление персоналом предприятия // Коммерсантъ. - 2015. - №34.
- 7.Красова Е. Успешная адаптация: свой среди своих / Е. Красова // Справочник по управлению персоналом. – 2015. – №2.
- 8.Адаптация персонала поможет удержать ценных сотрудников. Режим доступа: <https://www.hr-director.ru/article/65995-qqq-16-m4-kak-uderjat-personal-pri-pomoshchi-adaptatsii>

РОЛЬ НАСТАВНИЧЕСТВА В ПОДГОТОВКЕ И АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СОТРУДНИКОВ

*Константинова В.В.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Модернизация отечественной экономики невозможна без применения как методов управления, свойственных развитым экономикам, так и без использования методов, традиционных для отечественной экономики. К таким традиционным методам адаптации молодых работников относится наставничество, о котором все чаще стали вспоминать руководители предприятий, стремящиеся к серьезному повышению эффективности своего бизнеса. В современной литературе есть много определений наставничества. Обобщая существующие подходы к данной проблеме, авторы статьи придерживаются следующего определения. Наставничество - это назначение в помощь новичку опытного работника со стажем работы в организации не менее двух лет, который делится своим профессиональным опытом, руководит процессом производственной адаптации, поддерживает нового сотрудника во время прохождения испытательного срока, отвечает на его вопросы и дает советы. Наставник ускоряет социально-психологическую адаптацию новичка, знакомит его с другими сотрудниками и помогает влиться в коллектив [1].

В зарубежной литературе уделяется достаточно много внимания уточнению понятий, описанию развития процесса наставничества, классификации функций наставника, отношениям наставник - протеже. Проводились исследования, которые подтверждали предположения авторов о наличии взаимосвязи наставничества с развитием карьеры, организационной эффективностью и удовлетворенностью работой. По данным одного такого исследования, наличие наставников у двух третей исполнительных директоров на некоторых стадиях их карьеры способствовало назначению их на более высокие должности и увеличению заработной платы, в отличие от тех, кто наставников не имел [2].

В нашей стране наставничество на предприятиях известно с советских времен. Сегодня о нем все чаще говорят на профессиональных конференциях. По мнению консультантов, элементы наставничества используют не более 20-30% российских компаний. В списке методов обучения и развития персонала наставничество уступает тренингам, стажировкам, программам MBA и т. д. [3].

Руководители предприятия при внедрении института наставничества рассчитывали на достижение конкретных целей:

- оперативное вовлечение новых работников в деятельность предприятия;
- улучшение качества подготовки в соответствии с современными профессиональными требованиями;
- повышение квалификации кадров;
- экономия времени руководителей отделов на обучение новичков;
- снижение текучести персонала, которая влечет за собой финансовые потери;

- быстрое освоение новыми сотрудниками элементов организационной и корпоративной культуры предприятия;
- формирование позитивного имиджа предприятия как достойного работодателя.

Обозначим суть работы наставника с новым сотрудником или молодым специалистом следующими положениями:

1. Приобщение к организационной культуре, передача традиций, правил делового и внеслужебного общения, стандартов поведения.
2. Выявление недостающих знаний в профессиональной подготовке нового сотрудника или молодого специалиста, определение приоритетных направлений в обучении.
3. Участие в формировании индивидуального плана развития подопечного, оказание теоретической и практической помощи во время прохождения испытательного срока или стажировки.

Какой видится роль наставничества в современных условиях?

Целью наставничества является оказание помощи сотрудникам (стажерам) в их профессиональном становлении.

Можно выделить две важнейшие задачи наставничества:

- ускорение процесса обучения основным навыкам профессии, развитие способности самостоятельно и качественно выполнять функции занимаемой должности;
- адаптация к корпоративной культуре, усвоение традиций и правил поведения в данном подразделении [4].

Руководители малых предприятий уделяют недостаточное внимание проблемам наставничества, несмотря на то, что там, где используются хотя бы элементы наставничества, это оправдывает себя не только в плане социальной адаптации нового работника, но и экономически. Затраты, которые направляет предприятие на развитие института наставничества, быстро окупаются при правильной организации работы. На таком предприятии при зачислении нового сотрудника в подразделение менеджер по персоналу совместно с непосредственным руководителем подбирают наставника (если принято решение, что наставничество необходимо). Подбор наставника проводится очень тщательно, учитывается его психологическая совместимость с новым работником. С этой целью на ряде предприятий разрабатываются специальные тесты для выбора наставника, который определяет сочетание педагогических способностей наставника и его профессионализм, а также особенности личности новичка.

Тест фиксирует мотивы, которыми руководствуется потенциальный кандидат в наставники; уровень его взаимоотношений с молодыми коллегами по работе; применяемые им методы воздействия на собеседника; терпимость к особенностям характера и ошибкам другого человека; отношение к современной молодежи; навыки публичного выступления перед группой работников; умение объективно оценивать психологическое состояние другого человека; наличие личных профессиональных и психологических качеств.

Наставник должен обладать достаточным объемом знаний, умений и навыков (профессиональных и методических), желанием работать с новым работником, отзывчивостью, быть дисциплинированным, исполнительным, коммуникабельным.

Как правило, наставничество закрепляется распоряжением руководителя предприятия на период от 1 до 6 месяцев (в зависимости от стажа работы).

Наставником на предприятии может быть и его руководитель. В этом случае, помимо выполнения своих функций в процессе управления, он выполняет функции, предусмотренные для наставничества. Все участники процесса, да и вообще все сотрудники предприятия, должны понимать суть наставничества, в первую очередь обязанности и права официально уполномоченного «учителя». Наставнику вменяется ряд обязанностей, но, кроме обязанностей, наставник должен обладать правами.

Обозначим суть работы наставника с новым сотрудником или молодым специалистом следующими положениями:

1. Приобщение к организационной культуре, передача традиций, правил делового и внеслужебного общения, стандартов поведения.

2. Выявление недостающих знаний в профессиональной подготовке нового сотрудника или молодого специалиста, определение приоритетных направлений в обучении.

3. Участие в формировании индивидуального плана развития подопечного, оказание теоретической и практической помощи во время прохождения испытательного срока или стажировки.

4. Внесение предложений о поощрении новичка согласно сложившейся на предприятии практике.

5. Выработка рекомендаций по профессиональному росту курируемого специалиста в соответствии с его профессиональными способностями.

6. Представление по окончании периода наставничества устной характеристики на нового сотрудника или молодого специалиста, отражающей степень его подготовки (наличие профессиональных навыков, способность решать практические задачи, инициативность, новаторство, коммуникативная компетентность, лидерство).

7. Передача приобретенного практического опыта кураторской работы коллегам.

Наставник имеет право отказаться от своей миссии до истечения установленного срока в случае нарушения подопечным правил трудовой дисциплины или невыполнения им индивидуального плана работы. Разумеется, при этом он должен представить в отдел по работе с персоналом мотивированное обоснование своего решения. Решение о целесообразности продолжения работы с таким молодым специалистом принимают специалист по кадрам или руководитель предприятия. Куратор вправе инициировать прекращение наставничества, если индивидуальный план развития выполнен досрочно, если налицо качественное и своевременное исполнение «учеником» должностных обязанностей, проявление им разумной инициативы, умение работать в команде

Если говорить о процедуре, то деятельность наставника должна оформляться официально (наставник прикрепляется к новичку приказом по предприятию, при этом наставничество материально стимулируется), но сама эта деятельность достаточно неформальна по содержанию.

Отметим, что наличие на предприятии одного или даже пятнадцати наставников еще не говорит о развитой системе наставничества, суть которой заключается в реализации программ по отбору, обучению и стимулированию наставников.

К главным целям действия системы наставничества на предприятии можно отнести следующие:

- обеспечение более быстрого приобретения новым сотрудником навыков и знаний, необходимых для успешного выполнения профессиональных обязанностей;
- снижение текучести кадров за счет уменьшения количества сотрудников, покидающих предприятие во время или сразу после испытательного срока;
- оптимизация временных затрат руководителей подразделений на обучение и оценку новых сотрудников;
- приобретение наставниками опыта управления и обучения сотрудников для дальнейшего профессионального и должностного роста.

Таким образом, основными функциями наставника являются помощь в профессиональной адаптации, приобщение к традициям коллектива, помощь в личных делах. Беря шефство над новичком, наставник помогает ему освоить приемы труда, организации рабочего места, рационального использования материалов, рабочего времени, помогает в выполнении общественных поручений, в организации нерабочего времени, приобщает к занятиям спортом, художественной самодеятельностью и т. д. Наставник помогает своему подопечному решить личные проблемы, связанные с жильем, бытом и др.

Все свои воздействия наставник выполняет в тесном контакте и взаимодействии с комсомольской и профсоюзной организациями, администрацией, семьей, общественностью.

Наставником может быть не только пожилой, но и молодой, образованный, хорошо знающий свое дело рабочий. Как показывает опыт, в этом случае легче устанавливается контакт подопечного и шефа.

Шефство может организовываться не только в индивидуальном порядке, но и по группам, когда наставник берет под свою опеку целую группу молодых рабочих, осваивающих одну специальность.

Наставничество значительно сокращает срок профессиональной адаптации и вселяет у молодежи уверенность в правильности выбора своего трудового пути. Наставники передают эстафету труда из настоящего в будущее. Они передают свой опыт молодой смене.

Список литературы

- 1.Зайцева Т. В., Зуб А. Т. Управление персоналом. М. : ФОРУМ ; ИН-ФРА-М, 2015
- 2.Щевьева А. А. Наставничество как элемент системы повышения эффективности использования кадровых ресурсов предприятия // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 3 (18).
- 3.Володина Н. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы. М. : Эксмо, 2010.
- 4.Скрипюк И.И. Трудовые ресурсы предприятия // Коммерсантъ. – 2018. - №43.
- 5.Управление персоналом / под общей ред. А.С.Турчинова. – М.: Изд. РАГС, 2014.
- 6.Ловчева М.В., Галкина Е.Н., Гурова Е.В. Управление персоналом: теория и практика. Делопроизводство в кадровой службе. – М.: Проспект, 2017.

ЗНАЧИМОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Корсаков Дмитрий Владимирович

Аннотация: Реформа системы государственного и муниципального управления в Российской Федерации требует от лиц, замещающих государственные и муниципальные должности, знания и использования нормативно-правовой документации, современных информационных технологий, понимания социально-экономических проблем развития территорий, прогрессивных методов управления ими.

Ключевые слова: профессиональное развитие, государственные служащие, инновации

Проблема профессионального развития государственных гражданских служащих изучается с различных сторон и в рамках разных отраслей научного знания, имеется достаточное количество публикаций по данной теме. Понятие «профессиональное развитие» — многогранно, чаще рассматривается как процесс и результат деятельности и имеет составляющие, взаимосвязанные между собой. Федеральное законодательство о государственной гражданской службе РФ определяет значимость процесса профессионального развития и устанавливает механизмы, регулирующие данную деятельность.

Результаты реформирования государственной службы и эффективность государственного управления в целом в определяющей мере зависят от уровня профессионализма кадров государственных органов. Именно поэтому разрабатываемая в настоящее время федеральная программа «Развитие государственной службы Российской Федерации и план мероприятий по развитию системы государственной службы Российской Федерации» в качестве одного из основных направлений определяет обеспечение непрерывного профессионального развития государственных служащих.

То есть, с одной стороны, государством подчеркивается значимость профессионального развития государственных служащих и предпринимаются попытки к управлению данным процессом: законодательно регламентируются формы и методы профессионального развития, принципы обучения и продвижения по должностной иерархии и т. д. С другой стороны, в процессе госслужбы не учитываются личностные факторы профессионального развития, а во время профессионального обучения не предусмотрено формирование у будущих менеджеров государственного и муниципального управления соответствующей мотиваций, ценностных ориентаций и установок.

Многообразие понимания профессионального развития государственных служащих обуславливает необходимость его комплексных исследований. Основы социологического анализа развития индивида в обществе заложены в работах О. Конта, Г. Спенсера, П. Бурдьё, Г. Зиммеля, Э. Дюркгейма, П. Сорокина и др.

Профессиональное развитие кадрового потенциала включает в себя организацию привлечения, отбора, оценки и аттестации кадров, трудовую

адаптацию персонала; подбор и расстановку персонала; разработку систем стимулирования и мотивации; рационализацию затрат на персонал организации; совершенствование систем обучения, продвижения работников по карьерной лестнице и подготовки резерва для выдвижения на руководящие должности; эффективное распределение и использование занятых в организации работников.

Как нами было показано выше, профессиональное развитие рассматривается как процесс, осуществляющийся во времени и по определенным этапам, стадиям. Обобщение изложенных теорий позволяет в нашем исследовании также применить подход к изучению профессионального развития в динамике, т. е. в процессе профессиональной подготовки и собственно служебной деятельности.

Социолого-управленческий взгляд на *профессиональное развитие государственных служащих* представлен в трудах А. И. Турчинова, В. Д. Граждан, В. И. Лукьяненко, Е. В. Охотского, Б. Т. Пономаренко, В. А. Сулемова, Г. И. Зинченко и др. Как показывает анализ, исследователями предприняты попытки теоретико-методологическому (А. И. Турчинов, С. В. Дергачев) и психолого-акмеологическому (А. А. Деркач, О. В. Москаленко) рассмотрению данной проблемы, с теоретических позиций раскрыты направления и формы профессионального развития. В меньшей степени изучены как объективные, так и субъективные факторы профессионального развития, не накоплен достаточный эмпирический материал для детального изучения особенностей профессионального развития на дослужебном и служебном этапах.

В условиях необходимости перехода к инновационной модели профессионального развития усиливается актуализация проблем формирования и развития человеческого капитала на региональном уровне, что обусловлено существованием тесной взаимосвязи между уровнем социально-экономического развития регионов и степенью их дифференциации, с одной стороны, а также качеством рабочей силы и уровнем ее общеобразовательной подготовки, с другой. Во многом это подтверждается результатами практического опыта хозяйственной деятельности людей, и, одновременно, развитием и современным состоянием экономической науки, признающей человеческий капитал решающим фактором повышения производительности труда, который, наряду с научно-техническим прогрессом, способствует экономическому росту, и выступает основным ресурсом при осуществлении структурных преобразований в социально ориентированной экономике региона.

На сегодняшний день кадровые службы организаций должны качественно решать множество проблем, связанных с профессиональным развитием служащих:¹ вопросы планирования трудовых ресурсов, сущность которых состоит в выявлении потребности в кадрах с учетом целей и стратегии организации; оценка производительности и качества труда каждого работника организации; профориентация и адаптация новых сотрудников; обучение и переквалификация

1 Гурова Т.И. Инновационные технологии в управлении персоналом // Вестник РМАТ. – 2017. – №1. – С. 35.

кадров и др.

Для успешной реализации данных задач необходимы иные, инновационные навыки, отличные от тех, которые применяются при простом ведении документации, выдачи справок и т.д. То есть для профессионального развития служащих необходим новый взгляд на решение вопросов профессиональной успешности, вследствие чего создается особая система отбора, обучения и социальной адаптации сотрудников.

Внедрение инноваций в систему управления служащими может быть осуществлено в следующих формах: текущие инновации – постепенное улучшение качества в разных сферах работы служащих; прорывные инновации – конструктивное, резкое изменение системы управления служащими в целом.

В современных условиях именно инновации становятся двигателем прогресса, при этом они внедряются во всех аспектах системы профессионального развития служащих.

Список литературы

1. Гурова Т.И. Инновационные технологии в управлении персоналом // Вестник РМАТ. – 2017. – №1. – С. 35.

2. Валькович О.Н., Лагерев К.А. Кадровая политика как стратегия управления персоналом // Символ науки, 2016, № 12-1.

3. Журавлева А.В., Коркешко О.Н. Кадровая политика: понятие, виды, принципы и этапы формирования // Теория и практика современной науки, 2017, № 2 (20), 350с.

НАСТАВНИЧЕСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОТРУДНИКОВ

*Кочугуева М.Н.,
к.э.н., доцент*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Беляков Е.С.,

магистр направления Менеджмент

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Аннотация: В статье наставничество рассматривается как значимый элемент кадровой политики предприятий, помогающий решить ряд организационных задач, среди которых адаптация и обучение новых работников, снижение текучести кадров, развитие потенциала сотрудников и др. Раскрывается содержание функций наставника, его деловых и личностных качеств. Анализируются проблемы, препятствующие внедрению института наставничества на российских предприятиях.

Ключевые слова: институт наставничества, функции наставничества, технологии наставничества, качества наставника

MENTORING AS A TOOL OF TRAINING AND DEVELOPMENT OF EMPLOYEES

Abstract: The article considers mentoring as an important element of personnel policy of companies, which helps to solve a number of organizational tasks, including adaptation and training of new employees, reduction of staff turnover, development of employees' potential, etc. The content of the mentor's functions, his business and personal qualities are revealed. The problems that impede the introduction of the institute of mentoring in Russian companies are analyzed.

Keywords: mentoring institution, functions of mentoring, mentoring technology, mentor's qualities

Наставничество – один из самых известных, но действенных методов обучения. Еще с древнейших времен его использовали ремесленники: мастера своего дела тщательно наблюдали за работой молодого подмастерья, постигающего азы профессии.

По сути наставничество — это обучение на рабочем месте, основной целью которого является оперативное вовлечение новых сотрудников в выполнение должностных обязанностей и деятельность организации. Чаще всего такое обучение осуществляется в индивидуальной форме. Таким образом, наставничество отличается своей практической направленностью, непосредственной связью с производственными функциями сотрудника. Этот метод распространен и сегодня, имея массу положительных примеров его применения на предприятиях. Причем на крупных предприятиях, где большинство сотрудников уже имеют большой стаж работ, метод «Наставничества» будет наиболее полезен.

Побудительными причинами планомерной разработки и применения технологий наставничества на отдельных предприятиях, по мнению социологов, являются: внешняя конкурентная среда, технологически сложное производство, которое предъявляет высокие требования к безопасности труда и квалификации персонала, существующая корпоративная культура, а также поддержание имиджа привлекательного работодателя.

За рубежом большое внимание уделяется таким формам обучения, как развивающая командировка, теневое наставничество, напарничество и др. Особое распространение получил коучинг (ученичество) как метод, предполагающий быстрое обучение без отрыва от работы. Однако существуют различия между коучингом и наставничеством. Коучинг в первую очередь направлен на развитие потенциала сотрудников, причем коучер (коучинг-тренер), в отличие от наставника, «может не являться специалистом в области решения поставленной задачи, но он помогает работнику понять, каких навыков и умений ему не хватает для достижения цели». Наставничество является естественным по своей природе, присутствуя в тех или иных формах в деятельности людей. Достаточно трудно отыскать такое определение, которое охватывает все существующие виды наставнических отношений. Если иметь в виду наставничество в процессе профессиональной работы, то наиболее приемлемым будет следующее определение: наставничество – это процесс взаимодействия работников, при котором один из них оказывает помощь, руководство, совет, поддержку, содействие учебе и развитию другого.

Наставниками могут быть более опытные коллеги по работе, линейные руководители, специально обученные работники. Роли наставника многообразны. Он выступает в роли консультанта, помогая обучаемому разобраться в определении целей деятельности, решении возникающих проблем, а также репетитора, который в силу своего более широкого и богатого опыта и знаний обучает своих подопечных. Наставник в роли советника должен обладать высокой степенью сопереживания и навыками общения. Каждая из перечисленных ролей может быть определена как набор навыков и умений и соотнесена с личными качествами, которыми каждый наставник обогащает эту роль.

Исследования, проведенные среди работников российских промышленных предприятий, показали, что, несмотря на значимость и многообразие функций, выполняемых наставником, его образ с точки зрения представленности профессиональных и человеческих качеств является неопределенным и размытым как у самих наставников, так и у их подопечных. Для того чтобы установить конструктивные и полезные отношения с обучаемым, наставник должен вызывать доверие как в личном, так и в профессиональном плане и быть доступным для него: выделять время для того, чтобы отвечать на возникающие вопросы, поддерживать разумный баланс между руководством и помощью, выступать доверенным лицом, помогать советом, когда это необходимо. Знание практики управления организацией предполагает, что наставник имеет опыт управления и решения проблем, связанных с управленческой деятельностью, понимает нормы культуры и ценности организации, знает, с кем войти в контакт, чтобы разрешить проблему, постоянно находится в курсе происходящего в организации. Безусловно,

наставник должен обладать коммуникабельностью, сильно выраженными навыками межличностного общения и уметь настраиваться на идеи, взгляды и чувства обучаемого. Для того чтобы быть понятным, коммуникабельный наставник излагает свои взгляды и мысли в свободной и ясной манере, использует при этом уместные примеры и метафоры, разговаривает с учетом уровня развития собеседника. Например, использует технические термины или профессиональный сленг только в том случае, когда уверен, что его поймут. Внимательно следит за обратной связью в общении, проверяя с помощью вопросов, правильно ли его поняли, стремится к двустороннему общению, избегая монологов, слушает внимательно, глядя собеседнику прямо в глаза, подтверждая вербальными и невербальными способами понимание того, о чем идет речь. Под ориентацией на развитие понимается, что наставник проявляет активный интерес к развитию других. Хорошие руководители, которые являются естественными наставниками, обычно имеют большой опыт относительно участия в развитии других и этим вызывают уважение и доверие к себе. Креативность как качество наставника означает открытость новым идеям и различным способам достижения результатов, применение творческого подхода к решению задач. Она проявляется в том, чтобы предложить оригинальное решение тех проблем, в которых обучаемый может испытывать трудности, а также в способности наставника руководить обучаемым в процессе решения различных задач.

С точки зрения российских специалистов в области управления персоналом, проблема заключается в том, что функция наставничества не всегда выделена, а чаще рассматривается в контексте всего объема профессиональной деятельности, которую выполняет наставник на своем рабочем месте. Далеко не все наставники воспринимают ее как социально значимую.

Необходимые условия для успешного функционирования системы наставничества:

- Профессиональная компетентность — наличие специальных знаний и навыков (наличие определенной специализации или категории), способность поддерживать профессиональную квалификацию.
- Стаж работы в организации и в должности не менее трех лет.
- Исполнительская дисциплина — ответственное отношение к работе и отсутствие дисциплинарных нарушений в течение определенного периода.
- Организованность — способность выделять важные моменты без лишней детализации, расставлять приоритеты, разумно распределять рабочее время и работать с большой нагрузкой.

Хорошие коммуникативные способности проявляются в активном общении и эмоциональном отклике на состояние партнеров общения, доступном изложении своих мыслей.

Основные направления работы наставника:

- Обучение новых сотрудников азам их профессиональной деятельности;
- Развитие сотрудников с высоким уровнем профессиональных знаний.
- Определение потребностей в обучении и развитии сотрудников.

В результате эффективного осуществления наставничества:

- Улучшение качества подготовки новых и опытных сотрудников в соответствии со стандартами и нормами, принятыми в организации.
- Быстрое освоение корпоративной культуры, формирование позитивного отношения к работе и, как следствие, лояльности к компании происходит за счет внимательного отношения к новичками молодым сотрудникам и создания для них ситуаций успеха. Кроме того, часто сотрудник, «выращенный» в компании, работает в ней значительно дольше, т.к. ощущает внутреннюю потребность отблагодарить тех, кто его «вырастил».

Внедрение корпоративных стандартов и обеспечение их преемственности, т.к. наставники изначально демонстрируют своим подопечным одобряемые стандарты поведения.

Предоставление наставникам возможностей карьерного роста. В данном случае имеется в виду горизонтальное развитие карьеры, когда обогащается труд сотрудника в рамках его должности. При этом успешный наставник вполне может входить в число кадровых резервистов на замещение вакантной руководящей позиции.

Снижение текучести кадров и связанных с этим процессом финансовых проблем. В первую очередь речь идет об испытательном сроке, т.к. известно, что увольнения стажеров часто связаны с недостаточным вниманием к новичкам и, соответственно, некачественной их подготовкой. Также грамотно организованная система наставничества может являться способом профилактики эмоционального «выгорания» у опытных сотрудников: осуществление функций наставника создает ощущение значимости и полезности труда, наполняет новым смыслом деятельность сотрудника-профессионала.

Формирование сплоченного грамотного коллектива за счет включения в адаптационный процесс опытных сотрудников компании.

Рост производительности труда. Было замечено, что наставники стараются работать лучше, т.к. на них смотрят новички, берут с них пример, а это, в свою очередь, стимулирует повышение результативности работы.

Организация также приобретает и накапливает много полезного, когда люди получают наставническую поддержку. Наставничество является важным фактором оптимизации адаптационных процессов, сокращая длительность приспособления новых работников к организации и предотвращая текучесть кадров. Помимо успешного завершения адаптации работника, это выражается в подготовке квалифицированных кадров, повышении уровня организационной культуры и ответственности работников, расширении их полномочий, подготовке руководящих кадров, положительной установке персонала организации на обучение и развитие.

Список литературы

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. - М.: ЮНИТИ, 2002.
2. Баева А.А., Лядченко А.В. Проблема масштабности обучения и развития персонала// Научные записки ОрелГИЭТ. 2016.
3. Волкова И.А. Воспроизводство кадрового потенциала // Аграрная наука. 2014.
4. Волкова И.А., Гайнуллина Г.А. Основы менеджмента. Учебное пособие для студентов специальности 080505 «Управление персоналом». - О: Изд-во Омского института предпринимательства и права, 2005.
5. Викулова Е.А. Обучение персонала предприятия: принципы, подходы, современные методы// Вестник магистратуры. 2016.

ОЦЕНКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*Крамарева М.А.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Основой принятия решений инвестором о том, куда и как вложить свои капиталы с тем, чтобы они наиболее рациональным способом могли принести ему ожидаемый или запланированный доход, является тщательный анализ объекта инвестирования. Такие решения, исходя из деловой и инвестиционной практики, принимаются на базе вполне конкретных показателей или индикаторов, оставляя на втором месте чисто субъективные желания инвестора в категориях компетенции или просто персональных предпочтений.

Эти индикаторы, или показатели, собственно и определяют понятие оценки инвестиционной привлекательности инвестиционного проекта или бизнеса, которые должны ответить инвестору на вопросы: стоит ли вкладывать в этот бизнес деньги, и если стоит, то когда, сколько и каким образом будет получена прибыль при том уровне риска, который приемлем самим инвестором.

Инвестиционная привлекательность проекта во многом предопределяет его будущее: будет ли проект рекомендован к реализации и воплощен в дальнейшем или предпочтение инвестора будет отдано более привлекательному с позиции финансовых вложений альтернативному проекту.

Принятие инвестором управленческого решения в части финансирования того или иного проекта обусловлено результатами оценки актуальных инвестиционных и инновационных условий среды реализации проекта (факторы внешней среды), а также потенциальных возможностей проекта (факторы внутренней среды), которые принесут инвестору дополнительную прибыль и минимизируют инвестиционный риск.

Разумеется, в условиях неограниченности финансовых ресурсов оценка инвестиционной привлекательности не была бы столь актуальной, так как можно было бы претворять в жизнь самые масштабные инвестиционные проекты.

К сожалению, реалии настоящего времени демонстрируют возрастающую конкуренцию за ресурсы, снижение темпов развития экономики и неопределенность в развитии геополитической ситуации в стране и в мире, сопровождающиеся устойчивым оттоком капитала иностранных инвестиций из России. Данная ситуация вынуждает инвестора предъявлять повышенные требования к полноте и достоверности информации об инвестиционном проекте, представленной в бизнес-плане проекта, к обоснованности объемно-стоимостных и макроэкономических показателей финансовой модели проекта. При этом особое внимание уделяется инвестиционным проектам, нацеленным на производство инновационных продуктов/товаров или на наращивание мощностей при обоснованном растущем спросе на продукцию. Однако для инвестора данные о фактическом спросе и потенциальном импортозамещении не являются основополагающими в вопросах принятия управленческого решения о финансировании проекта. Необходимо его убедить в инвестиционной привлекательности данного проекта, реализуемого в

условиях нестабильной экономики.

Сущность категории «инвестиционная привлекательность проекта». Предметом анализа любой из методик оценки инвестиционной привлекательности проекта является инвестиционная привлекательность. Само понятие отнюдь не ново и имеет широкий диапазон употребления. В трудах ученых-экономистов словосочетание «инвестиционная привлекательность» встречается в сочетании со словами «страна», «отрасль», «регион», «предприятие», «проект». В соответствии с этим каждое из словосочетаний дефиниции приобретает специфический смысл, следовательно, изменяется содержание и инструментарий методик оценки инвестиционной привлекательности.

Современная практика формирования инвестиционных ресурсов для реализации проектов создания предприятий указывает на то, что при разработке условий привлечения инвестиций приходится анализировать многообразные внешние и внутренние факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность проектов. Необходимость проведения подобного анализа обусловлена прежде всего открытостью экономического пространства России, возможностью использования для достижения поставленных целей множества различных методов и ресурсов.

Как правило, при анализе проблемы инвестиционной привлекательности проектов их разработчики акцентируют внимание на оценках степени благоприятности инвестиционной ситуации, инвестиционном климате, а также на наличии у проекта определенных преимуществ в сравнении с другими конкурирующими.

В основе оценки любого крупного инвестиционного проекта находится создание бизнес-плана проекта, поэтому можно сказать, что оценка инвестиционного проекта происходит в несколько этапов. При этом, каждый инвестор предъявляет свои особенные требования к составлению бизнес-плана. Рассмотрим международную методику составления бизнес-плана инвестиционных проектов (методика UNIDO), которая наиболее была специально разработана для бизнес-проектов развивающихся стран, а также современные российские методики финансирования инвестиционных проектов за счет бюджетных средств.

Анализ показывает, что на инвестиционную привлекательность проекта совокупно влияют следующие группы факторов.

1. *Технико-экономическая обоснованность проекта со следующими данными:*

- технико-экономическим обоснованием проекта;
- инвестиционным проектом и бизнес-планом к нему;
- юридическим обоснованием проекта, учитывающим требования действующего законодательства.

2. *Система законодательных норм, регламентирующая деятельность отечественных и зарубежных инвесторов в области привлечения инвестиций.*

Эта группа факторов отражает законодательные гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности независимо от формы собственности. Так, например, Федеральным законом от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» установлены равные права инвесторов:

- на самостоятельное определение объемов и направлений капитальных

вложений, а также заключение договоров с другими субъектами инвестиционной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом РФ;

- на владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами осуществленных капитальных вложений;
- на передачу по договору и (или) государственному контракту своих прав на осуществление капитальных вложений и на их результаты физическим и юридическим лицам, государственным органам и органам местного самоуправления;
- на осуществление контроля за целевым использованием средств;
- на объединение собственных и привлеченных средств со средствами других инвесторов в целях совместного осуществления инвестирования.

В рамках этого закона государство предусматривает в первую очередь создание благоприятных условий для инвесторов, включая:

- совершенствование налоговой системы, механизма начисления амортизации и использования амортизационных начислений;
- защиту интересов инвесторов;
- принятие антимонопольных мер;
- расширение возможностей использования ипотеки;
- развитие финансового лизинга;
- переоценку основных фондов в соответствии с темпами инфляции;
- формирование субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов.

Предусматривается также прямое участие государства в инвестиционной деятельности.

3. Степень перспективной стабильности функционирования предприятия. Она отражает прогнозируемые возможности сбыта продукции и обеспечения высокого уровня использования производственных мощностей предприятия, что является необходимым условием высокой эффективности использования инвестиций. К этой группе факторов следует отнести:

- стабильность спроса на данную продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
- прогнозируемый уровень использования производственных мощностей предприятия;
- надежность обеспечения предприятия материально-трудовыми и финансовыми ресурсами.

4. Степень применения инновационных решений в технологии производства и в оборудовании, которая характеризует для инвестора потенциальные возможности предприятия обеспечить высокую конкурентоспособность продукции. К группе факторов, отражающих влияние научно-технического прогресса, относятся:

- использование в процессе производстве продукции новейших достижений науки и техники;
- соответствие параметров продукции требованиям потребителей и ее высокая конкурентоспособность;
- обеспечение строгого соблюдения требований охраны окружающей среды.

5. *Ожидаемая эффективность инвестиций* должна отражать действительную инвестиционную привлекательность проекта. Для этого определяются основные показатели эффективности проекта:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности;
- аннуитет;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости инвестиций;
- оценка риска.

Для интегральной характеристики влияния всей приведенной выше совокупности факторов могут быть использованы как расчеты с применением простых или сложных методов (к примеру, экономико-математических методов), так и экспертные оценки значимости каждого фактора и суммирование баллов применительно к проекту предприятия.

Значения баллов по каждому фактору применительно к отдельным предприятиям отраслей промышленности могут определяться методом анкетирования репрезентативной группы экспертов, включающих ученых, специалистов отрасли и институциональных инвесторов (коммерческих банков, инвестиционных фондов, компаний и т.д.).

Таким образом, инвестиционная привлекательность проекта может быть оценена различными методами, направленными на выявление положительных и отрицательных факторов влияния.

В основе этапов оценки масштабных инвестиционных проектов находится структура бизнес-плана, при этом для проектов различной специфики существуют свои особенности составления бизнес-плана, так, к примеру, методика по оценке инвестиционных проектов, используемая при финансировании инвестиционных проектов, претендующих на получение средств Фонда национального благосостояния и пенсионных накоплений, большее внимание уделяет финансовым показателям оценки инвестиционного проекта; а в методике оценки инновационных проектов наибольшее значение имеют показатели самого проекта и его участников как основного производственного ресурса.

Список литературы

1. Кокин А.С. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/А.С. Кокин, В.Н. Ясенев.- 2-е изд., перераб. И доп.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2009-511 с. 3.

2. Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. Изд-во Таганрог: ТРТУ, 2003. 262 с.

3. Сутягин В.Ю., Нюансы оценки инвестиционных проектов, Социально-экономические явления и процессы, №10, том 9, 2014 13.

4. Феррис, Кеннет, Пешеро, Барбара, Пети. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении: Пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2005-256 с.

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Крамарева М.А.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Важнейшим направлением государственной экономической политики нашей страны является создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций.

Международное движение (миграция) капитала - это процесс масштабного перемещения капитала через границы государств. Международное движение капитала основано на его международном разделении как одном из факторов производства – исторически сложившемся или приобретённом сосредоточении капитала в различных странах, являющемся предпосылкой производства ими определённых товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Международное разделение капитала выражается в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров и услуг, а также в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства (технологического уклада), рыночных механизмов, финансовых и других ресурсов. Накопленные сбережения (капитал в денежной форме) являются важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства.

Как показывает мировая практика, заработанная инвесторами прибыль зачастую не вывозится из страны, а вновь направляется в экономику в виде ПИИ. Реинвестированная прибыль сегодня является одним из важных источников прямых инвестиций : 30% совокупного притока ПИИ составляет она в мире и 50% – в развивающихся странах.

Анализируемый показатель служит также своеобразным индикатором, позволяющим определять направления движения потоков международного финансового капитала, степень их доверия к национальной экономической политике страны-реципиента [Экономический бюллет с.42 №7-2010]

Объектами иностранных инвестиций являются:

1. Любые предприятия и организации, занимающиеся деятельностью, не запрещённой на территории республики;
2. Здания и сооружения, имущество белорусских юридических и физических лиц;
3. Акции, банковские вклады, страховые полисы и другие ценные бумаги и средства;
4. Научно-техническая продукция;
5. Права на интеллектуальные ценности;
6. Иное имущество и приобретённые имущественные права, включая права на пользование землёй и другими природными ресурсами республики для осуществления своей деятельности.

Инвестиции можно разделить на три категории:

- *прямые* (Foreign direct investments – FDI) – реальные, при которых иностранный инвестор получает контроль над предприятием на территории страны или активно участвует в управлении им (помещение капитала в промышленность, торговлю, сферу услуг, непосредственно в предприятия);

- *портфельные* (финансовые), при которых иностранный инвестор не участвует активно в управлении предприятием, довольствуясь получением дивидендов (в большинстве случаев такие инвестиции проводятся на рынке свободно обращающихся ценных бумаг). К разряду портфельных относятся также вложения зарубежных инвесторов на рынке государственных и муниципальных ценных бумаг. В послевоенный период объём таких инвестиций растёт, что свидетельствует об увеличении количества частных инвесторов. Посредниками же при зарубежных портфельных инвестициях в основном выступают инвестиционные банки (посреднические организации на рынке ценных бумаг, занимающиеся финансированием долгосрочных вложений)

К *прочим инвестициям* относятся вклады в банки, товарные кредиты и т.п. Их исключение из анализа вызвано, прежде всего, разнородностью группы, а также сложностью получения достоверной статистической информации о многих из них. Граница между первыми двумя видами инвестиций довольно условна (обычно предполагается, что вложения на уровне 10-20 и выше процентов акционерного (уставного) капитала предприятия являются прямыми, менее 10-20 процентов – портфельными).

В современной мировой экономике потоки прямых иностранных инвестиций устремляются из стран-доноров в страны – реципиенты по причинам, отвечающим интересам:

- ТНК (которые являются субъектами предложения ПИИ);
- Стран-доноров, регулирующих вывоз ПИИ;
- Стран-реципиентов, регулирующих ввоз ПИИ, выступая со стороны спроса на ПИИ.

В современных условиях прямые иностранные инвестиции (ПИИ) становятся в различных странах одним из важнейших элементов экономической деятельности. Компенсируя дефицит внутренних сбережений, эти инвестиции по своей природе предполагают создание новых предприятий либо коренную реструктуризацию и развитие существующих компаний и тем самым в наибольшей степени способствуют экономическому росту.

Микроэкономические эффекты прямых иностранных инвестиций связаны с прямой передачей на предприятие прямого инвестирования активов компании-инвестора. На микроэкономическом уровне негативные эффекты прямых иностранных инвестиций могут проявляться в передаче «грязных» технологий, несоблюдения санитарно-гигиенических норм производства и экологических требований к эксплуатации ресурсов.

Отраслевые эффекты прямых иностранных инвестиций могут быть горизонтальными, или внутриотраслевыми, и вертикальными, или межотраслевыми. Горизонтальное отраслевое воздействие прямых иностранных инвестиций на раз-

витие экономики проявляется в распространении технологий и опыта в управлении компаний-инвесторов через внутриотраслевую миграцию рабочей силы и имитацию технологий.

Вертикальные эффекты прямых иностранных инвестиций возникают благодаря межотраслевым взаимосвязям с национальными компаниями предприятий с иностранным капиталом, которые могут играть роль как поставщиков сырья и материалов, так и быть покупателями товаров и услуг. Для налаживания производственных связей с местными предприятиями иностранные предприятия выдвигают определённые требования по повышению качества продукции, тем самым, стимулируя необходимость модернизации. Появление компаний с прямыми иностранными инвестициями в отраслях инфраструктуры влияет на развитие большинства отраслей принимающей капитал страны. Так, иностранные аудиторские компании требуют у клиентов соблюдения международных стандартов отчётности, что повышает уровень ведения бухгалтерского учёта в местных компаниях -клиентах, тем самым, обеспечивая прозрачность при проведении хозяйственных операций.

Положительные воздействия прямых иностранных инвестиций на экономику страны-реципиента инвестиций на макроэкономическом уровне включает:

- Увеличение финансовых ресурсов для развития реального сектора и инвестиций в основной капитал;
- Рост конкурентоспособности экспорта страны;
- Увеличение занятости и повышение квалификации работников;
- Прочие прямые и косвенные эффекты.

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:
дочерней компании (subsidiary) -- предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала;
ассоциированной компании (associate) -- предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала;
филиала (branch) -- предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору

Граница для предприятий с иностранными инвестициями в 10% капитала, принадлежащего иностранному инвестору, установлена международными организациями условно в целях обеспечения сопоставимости учета движения прямых инвестиций. Сделано это было на основе многочисленных исследований, которые показали, что в современных условиях 10% -- это часть капитала предприятия, контроль над которым необходим и достаточен, чтобы осуществлять контроль над предприятием в целом. Однако некоторые страны мира относят к числу предприятий с прямыми инвестициями и те предприятия, в которых иностранный прямой инвестор владеет менее 10% обычных акций в случае, если он контролирует управление этим предприятием. Однако если иностранный инвестор владеет более чем 10% акций предприятия, но не обладает правом влиять на принятие решений, такое предприятие может быть исключено из числа предприятий с иностранными инвестициями. Большинство предприятий с иностранными инвестициями являются либо филиалами, либо дочерними компаниями иностранного прямого инвестора.

Роль прямых иностранных инвестиций заключается:

в способности активизировать инвестиционные процессы в силу присущего инвестициям мультипликативного эффекта;

в содействии общей социально-экономической стабильности, стимулировании производственных вложений в материальную базу (в отличие от спекулятивных и нестабильных портфельных инвестиций, которые могут быть внезапно выведены с негативными последствиями для национальной экономики);

в сочетании переноса практических навыков квалифицированного менеджмента с взаимовыгодным обменом ноу-хау, облегчающим выход на международные рынки;

в активизации конкуренции и стимулировании развития среднего и малого бизнеса;

в способности при правильной организации, стимулировании и размещении ускорить развитие отраслей и регионов;

в содействии росту занятости и повышению уровня доходов населения, расширения налоговой базы;

в стимулировании развития производства экспортной продукции с высокой долей добавленной стоимости, инновационных товаров и производственных технологий, управления качеством, ориентации на потребителя.

Возрастание роли прямых иностранных инвестиций в современной экономике во многом связано с деятельностью транснациональных корпораций (ТНК) и расширением масштабов международного производства.

ПИИ также имеют большое значение для работы отдельных предприятий, поскольку могут позволить увеличить производительность, внедрить новые технологии и менеджмент у их получателя. Это может содействовать развитию внутреннего рынка путем опосредованного воздействия на поставщиков, заказчиков и конкурентов, а также улучшить навыки и практический опыт рабочей силы.

Основными мотивами привлечения инвесторов в страны с переходной экономикой является:

поиск рынков (т.е. расширение и развитие новых рынков);

поиск ресурсов и средств (например, сырья, квалифицированной и дешевой рабочей силы);

поиск более высокой эффективности, связанный с наличием ресурсов и их относительной продуктивностью.

Компании, заинтересованные в “поиске рынков” при осуществлении инвестиций в принимающей стране, обычно руководствуются желанием проникнуть на новые рынки, завладеть долей рынка и расширить выбор своих рынков. Такие мотивы могут быть достаточно сильными для компаний западных стран, рынки которых уже заполнены. Для этих компаний, придерживающихся стратегии региональной или глобальной экспансии, имеют значение размер рынка и величина среднедушевого дохода.

Фирмы, заинтересованные в “поиске ресурсов или средств”, в первую очередь руководствуются наличием ресурсов в принимающей стране. К таким ресурсам могут относиться сырьевые ресурсы, дешевая или рабочая сила, мате-

риальная инфраструктура или особые технологические средства предприятия физических лиц или групп. Сырьевые ресурсы включают такие природные ресурсы, как, например, нефть, газ, минеральные ископаемые которые имеются в изобилии в некоторых странах (например, Россия, Казахстан и Азербайджан), но не распространены в других. Рабочая сила есть во всех странах, поэтому если принимающая страна располагает дешевой, либо квалифицированной рабочей силой, это может быть особенно привлекательным для инвесторов из стран с высокой стоимостью рабочей силы, например Германии. Принимающие страны с хорошей инфраструктурой (автомобильные и железные дороги, телекоммуникации и т.д.) обладают дополнительной привлекательностью для инвесторов вследствие возможности значительно сократить расходы на ведение бизнеса в стране с хорошей материальной инфраструктурой.

Компании, занятые «поиском более высокой эффективности», напрямую заинтересованы в относительно невысокой стоимости, повысить производительность, снизить сопутствующие расходы как, например, на транспорт и связь, а также условия торговли, которые позволили снизить расходы или создать региональную сеть.

Наличие квалифицированной рабочей является привлекательной чертой для потенциальных инвесторах во всех странах с переходной экономикой. Наличие природных ресурсов смогло привлечь инвесторов в Россию, Казахстан, хотя это создает достаточно специфическую модель в этих странах. А такие страны, как Венгрия и с недавних пор, Польша, продемонстрировали наличие хорошей инфраструктуры и таким образом увеличили свою привлекательность для потенциальных инвесторов. Однако основным мотивом в странах с переходной экономикой является наличие новых рынков и потребительской базы с потенциалом роста располагаемого дохода. Имеющиеся в настоящее время данные о ПИИ в странах с переходной экономикой предполагают, что для привлечения ПИИ совсем не обязательно обладать сырьевой базой. Вполне достаточными мотивами для привлечения ПИИ являются наличие потенциального потребительского рынка и квалифицированной дешевой рабочей силы.

ПИИ также являются важным источником валютных резервов в странах с переходной экономикой, учитывая вероятность увеличения дефицита счета текущих операций и неблагоприятные перспективы финансирования рынков капитала, ПИИ приобретают еще более важное место в обеспечении потоков капитала в страны с переходной экономикой. Более того, ПИИ (с помощью приватизации) выглядят для многих стран привлекательным средством финансирования бюджетного дефицита, пенсионных программ и других обязательств. ПИИ могут привести к росту производительности на предприятиях страны-получателя:

- во-первых, путем предоставления технологий, к которым эта страна не имела ранее доступа;

- во-вторых, посредством улучшения методов работы и контроля качества;

- в-третьих, при помощи обучения кадров.

Возросшее количество мер, которые страны предпринимают для привлечения ПИИ, говорит о том, что правительства принимающих стран склонны ви-

деть в этом чистую выгоду для себя. Квалифицированная и продуктивная рабочая сила является одним из самых привлекательных преимуществ для страны, и ПИИ могут оказать помощь в создании этого выгодного преимущества. Подобный результат был достигнут в Польше, который привлек значительные ПИИ в производственную, банковскую и финансовую сферы.

Но что делает страну привлекательной для иностранных инвесторов? Вне зависимости от мотивов, которые движут иностранными инвестиционными компаниями, любая страна должна стать привлекательной для инвесторов. В этой связи существуют различные факторы, которые объясняют неравномерную или различную роль, которую играют ПИИ в экономике стран Центральной и Восточной Европы. К ним относятся:

- состояние переходного процесса, которое показывает, в какой степени переходная экономика действует в качестве рыночной, и отражает доверие иностранных инвесторов к работе в этой экономике, а также приватизационная политика, отражающая готовность страны открыть свой процесс приватизации для иностранных инвесторов;
- наличие природных ресурсов, что привлекает компании по добыче нефти, газа и полезных ископаемых;
- специальная политика отдельных предприятий и отраслей по привлечению инвестиций;
- существование торговых, культурных или исторических связей между предприятиями страны-получателя и потенциальными странами-донорами, поскольку торговля и инвестиции тесно взаимосвязаны.

Эти факторы отражают экономические условия в странах с переходной экономикой и позволяют нам классифицировать и оценить общую привлекательность страны для потенциального инвестора.

В современном мире широкое распространение получила также практика создания специализированных государственных и полугосударственных агентств, ответственных за привлечение и управление иностранными инвестициями. В настоящее время подобные агентства имеют порядка 100 стран. Такие агентства существуют в Канаде, Чили, Польше, Вьетнаме, на Филиппинах. В ряде стран агентства по иностранным инвестициям находятся в подчинении базовых экономических министерств, либо в рамках этих министерств созданы подразделения соответствующей специализации. Такое положение дел характерно, в частности, для Австралии, Японии, Китая.

На данные агентства возлагается выполнение трех основных функций:

1. Создание благоприятного имиджа страны в глазах потенциальных инвесторов.
2. Осуществление целевого привлечения иностранных инвестиций путем идентификации перспективных иностранных компаний и целенаправленной работы по привлечению их инвестиций в национальную экономику.
3. Оказание инвесторам услуг, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности.

Список литературы

1. Мисакян М.Н., «Роль прямых иностранных инвестиций в развитии малых переходных экономик», Вестник СПбГУ, 2014
2. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции: Учеб. пособие для вузов. – М.: Книгодел, 2010.
3. Куренкова А.С. Составляющие инвестиционного климата и методы его оценки // Российское предпринимательство. — 2011. — № 6. Вып. 1 (185). <http://www.creativeconomy.ru/articles/4236/>
4. Пушкин А. Правовой режим иностранных инвестиций в Российской Федерации. — М.: Альпина Паблишер, 2012.
5. Подшиваленко Г.П. Иностранные инвестиции. – М.: КНОРУС, 2016

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРАГЕНТСКОЙ ФИРМЫ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АНСО ТУР»)

Кузьмин Илья Николаевич
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ

Аннотация: В статье содержится разработка путей повышения экономической эффективности деятельности турагентской фирмы на примере ООО «АнСо Тур». Проведенный анализ экономической эффективности деятельности фирмы позволяет сделать вывод о том, что основная деятельность туристического агентства за период 2016-2017 гг. нерентабельна, убыточна и требует срочной разработки мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности туристской фирмы. К реализации были предложены: проект мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов турагентства (мотивация сотрудников, а также обучение персонала); проект мероприятий по продвижению услуг турагентства (разработка рекламной кампании и внедрение дисконтной скидки); проект снижения полной себестоимости продаж турагентства (снижение управленческих расходов и материальных затрат); проект мероприятий по расширению ассортимента (продажа нового вида туров – инсентив-туров).

Ключевые слова: экономическая эффективность, туристическое агентство, финансовые показатели, мероприятия по повышению экономической эффективности

THE WAYS TO IMPROVE THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE TRAVEL AGENCY (BY THE EXAMPLE OF TRAVEL AGENCY “ANSO TOUR”)

Kuzmin Ilya

Abstract. The article contains the development of ways of increasing economic effectiveness of a travel agency on an example of the company «AnSo Tour». The analysis of the economic effectiveness of the company let us make a conclusion that during the period 2014-2015 the company was unprofitable and needed urgent development of the measures to increase economic effectiveness of the travel agency. The following measures were proposed for the implementation. Project for increasing economic effectiveness of human resources includes motivation of the staff and trainings of employees. Project for promotion of the company services contains an advertising campaign and implementation of a discount. Project of cost-saving consists of decrease of management costs and financial costs. Project for assortment extension includes incentive tours for sale.

Keywords: economic efficiency, travel agency, financial indicators, measures to improve economic efficiency

В настоящее время индустрия гостеприимства является одной из крупнейших и бурно развивающихся отраслей мировой экономики. Благодаря экономическому, политическому и социальному прогрессу за последние двадцать лет туризм стал доступен широким слоям населения.

Вся целесообразная деятельность человека напрямую связана с проблемой эффективности. В основе этого понятия лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов. Важнейшие показатели конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики - это прибыль и рентабельность. Управление рентабельностью находится в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Уровень рентабельности прежде всего зависит от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов. Прибыль в условиях рынка является конечной целью и движущим мотивом производства на предприятии.

Эффективность туристской организации представляет собой отношение результатов ее хозяйственной деятельности к затратам, которые направлены на их качественное достижение. Эффективность помогает отразить уровень достижения целей, поэтому все туристские организации стремятся к максимизации эффекта в условиях рынка.

Высокая эффективность необходима компании для выживания и процветания, так как она часто находится в условиях постоянно растущей конкуренции. Успех помогает получить туристской организации доход, который необходим для оплаты кредитов, вознаграждения персонала и получения прибыли, удовлетворяющей владельцев-инвесторов. В туристском бизнесе, как и в любом, существует постоянная необходимость улучшать свою работу для того, чтобы клиенты были довольны обслуживанием и захотели снова обратиться именно в это турагентство.

Многие экономисты считают, что систематический анализ хозяйственной деятельности предприятия помогает добиться повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг. Также данный анализ дает возможность выработки необходимой стратегии и тактики развития предприятия, на основе которых выделяются резервы повышения эффективности производства, а также формируется производственная программа.

Повышение экономической эффективности деятельности организации означает:

- 1) получить больший результат при одинаковых результатах ресурсов;
- 2) получить одинаковый результат при меньших затратах ресурсов;
- 3) достичь большего результата с меньшими затратами ресурсов. Необходимость в дальнейшем совершенствовании теории и практики анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий обуславливает актуальность данной статьи.

Цель нашего исследования заключается в разработке путей повышения экономической эффективности деятельности предприятия на примере туристического агентства ООО «АнСо Тур». Ниже в Таблице 1 представлена характеристика финансовых результатов деятельности турагентства.

Таблица 1

Характеристика финансовых результатов деятельности
ООО «АнСо Тур» за период 2016 - 2017 гг., тыс. руб.

| Наименование показателя | | Абсол. Величина | | Уд. вес, % | | Изменения | |
|--------------------------|--|-----------------|---------|------------|-----------------|-----------|------|
| | | 2017 | 2016 | 2017 | абсол. величина | в % | |
| 2016 | | | | | | | |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 (3-2) | 7 |
| Выручка | | 68 644 | 86 441 | 100 | 100 | 17797 | 25,9 |
| Себестоимость продаж | | -41 948 | -55 680 | -61,1 | -64,4 | -13731 | 32,7 |
| Валовая прибыль (убыток) | | 26 696 | 30 761 | 38,9 | 35,6 | 4065 | 15,2 |

| | | | | | | | |
|---|--|---------|---------|-------|-------|--------|--------|
| Управленческие расходы | | -33 489 | -49 884 | -48,8 | -57,7 | -16395 | 49 |
| Прибыль (убыток) от | | -6 793 | -19 123 | -9,9 | -22,1 | -12330 | 181,5 |
| Доходы от участия в других организациях | | 60 000 | 49 301 | 87,4 | 57,03 | -10699 | -17,8 |
| Проценты к получению | | 375 | 70 582 | 0,5 | 81,6 | 70207 | 187,2 |
| Проценты к уплате | | -7 429 | 64 469 | -10,8 | 74,6 | 71898 | 967,8 |
| Прочие доходы | | 15 923 | 19 630 | 23,2 | 22,7 | 3707 | 23,3 |
| Прочие расходы | | -1 097 | -23 970 | -1,6 | -27,7 | -22873 | 2085,1 |
| Прибыль до налогообложения (убыток) | | 60 979 | 31 951 | 88,8 | 37 | -29028 | -47,6 |
| Текущий налог на прибыль | | -231 | | -0,3 | | 231 | 100 |
| в т.ч. постоянные | | | | | | | |
| Налоговые обязательства (активы) | | | | | | | |
| -11 894 | | -17,3 | -10,9 | 2460 | -20,7 | | |
| -9 434 | | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| Изменение отложенных налоговых обязательств | | | | | | |
| -5 | -0,007 | 0,006 | 10 | 200 | | |
| 5 | | | | | | |
| Изменение отложенных налоговых активов | | | | | | |
| -66 | -0,09 | 3,5 | 3105 | 4704,5 | | |
| 3 039 | | | | | | |
| Чистая прибыль | 60 677 | 34 995 | 88,4 | 40,5 | -25682 | -42,3 |
| (убыток) | | | | | | |
| Совокупный финансовый результат периода | | | | | | |
| 60 677 | 88,4 | 40,5 | -25682 | -42,3 | | |
| 34 995 | | | | | | |

Проведенный анализ экономической эффективности деятельности фирмы позволяет сделать вывод о том, что основная деятельность туристического агентства ООО «АнСо Тур» за период 2016 - 2017 гг. нерентабельна, убыточна и требует срочной разработки некоторых мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности туристской фирмы.

Исходя из анализа, главная проблема турагентства ООО «АнСо Тур» – это ее финансовая неустойчивость. Рост затрат и снижение прибыли от продаж негативно сказываются на эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Поэтому, цель предлагаемых мероприятий по повышению экономической эффективности коммерческой деятельности организации – это увеличение прибыли от основной деятельности.

Однако следует учитывать то, что турагентству ООО «АнСо Тур» тяжело будет привлечь на данном этапе сторонние источники финансирования, поэтому необходимо, чтобы мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности покрывались из собственных доходов. Следовательно, бюджет ограничен, и такой метод как увеличение ассортиментного ряда пока недоступен (продажа инсентив-туров), но в будущем может быть реализован.

Таким образом, планируется реализовать следующие мероприятия:

- по снижению полной себестоимости продаж;
- по повышению эффективности использования трудовых ресурсов;
- по продвижению услуг фирмы;
- по расширению ассортимента.

Проект мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов турагентства «АнСо Тур» заключается в мотивации сотрудников, а также обучении персонала.

Проект мероприятий по продвижению услуг турагентства «АнСо Тур» заключается в разработке рекламной кампании и внедрении дисконт-ной скидки. Проект снижения полной себестоимости продаж турагентства «АнСо Тур» заключается в снижении управленческих расходов и материальных затрат. На обучение персонала ООО «АнСо Тур» планируется потратить 150 тыс.руб.

Фонд дополнительной заработной платы будет состоять из чистой прибыли организации при помощи ежеквартальных отчислений в размере 2% от чистой прибыли. Чистая прибыль фирмы ООО «АнСо Тур» за 2014 год составляет 34995 тыс. руб. Поэтому, ежегодные отчисления составят 699,9 тыс. руб. Премии и надбавки будут выплачиваться по индивидуальным итогам работы, в непосредственной зависимости от количества обслуженных клиентов, дополнительных услуг. На реализацию рекламной кампании планируется потратить 1200 тыс.р.

Подсчитаем затраты, которые направлены на повышение экономической эффективности туристического агентства ООО «АнСо Тур» (см. таблицу 2).

Таблица 2

Затраты на мероприятия направленные на повышение экономической эффективности на проектный период, тыс. руб.

| Наименование мероприятия | Затраты, тыс.руб. |
|-----------------------------|-------------------|
| Обучение персонала | 150 |
| Материальное стимулирование | 699,9 |
| Рекламная компания | 1200 |
| Расширение ассортимента | 721 |
| Итого | 2770,9 |

Результаты от реализации мероприятий, которые направлены на повышение экономической эффективности туристического агентства ООО «АнСо Тур», сведены в таблицу 3.

Таблица 3

Результаты от реализации мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности на проектный период, тыс. руб.

| Наименование мероприятия | Результат, тыс.руб. |
|--|---|
| Обучение персонала | $15\% * 86441 = 12966,15$ к выручке |
| Материальное стимулирование | $20\% * 86441 = 17288,2$ к выручке |
| Рекламная компания | $20\% * 86441 = 17288,2$ к выручке |
| Расширение ассортимента | 4 800 к выручке |
| Снижение полной себестоимости | - 1683,46 |
| Переговоры с партнерами на предмет предоставления скидки | $-47233 * 2\% = - 944,66$ от себестоимости |
| Управленческие расходы, в т.ч. | - 738,8 |
| Расходный материал и канцтовары | - 300 от полной себестоимости |
| Электричество | - 10 от полной себестоимости |
| Сокращение охранника | $- 35,4 * 12 = - 424,8$ от полной себестоимости |

Чтобы оценить эффективность данных мероприятий, следует рассчитать экономическую эффективность по формуле:

Результаты

Затраты,

где:

Э – экономическая эффективность

| | | |
|---|----------------------------|--------------|
| Э | 12966.1517288.217288.24800 | 18,9 руб. |
| | 150699.91200721 | |

Следовательно, экономическая эффективность предложенных мероприятий составит 18,9 руб. . Поэтому, каждый потраченный рубль принесет выручки от продаж на 18,9 руб.

Предложенные мероприятия по снижению полной себестоимости не требуют никаких затрат и не уменьшают качество предложенных услуг, зато позволяют снизить полную себестоимость, и, как результат, увеличить чистую прибыль фирмы на 1683,46 тыс.руб. Это говорит об экономической целесообразности предложенных мероприятий.

Таким образом, после реализации всех предложенных мероприятий туристическое агентство ООО «AnCo Тур» сможет увеличить чистую прибыль на 1683,46 тыс.руб, не затрачивая при этом никаких средств и не уменьшая качество предложенных услуг.

Список литературы

1. Адаменкова, С.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск: БНТУ, 2011. – 257 с.
2. Акулич, В.В. Анализ эффективности использования оборотных средств / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел – №3. – 2010 – С.75– 77.
3. Дубина, А.П. Эффективность предприятия: методы оценки и факторы повышения: учеб. - метод. пособие по дисциплине «Экономика организации (предприятия)» / А.П. Дубина. – Минск: МИУ, 2011. – 140 с.
4. Пуяткина, Л.М. Комплексная оценка эффективности использования экономических ресурсов предприятий в современных условиях / Л.М. Пуяткина // Сварочное производство. – 2010. – № 10. – 528 с.
5. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / С.М. Пястолов. – М.: Academia, 2013. – 418 с.
6. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2013. – 511 с.
7. Сергеев, И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие / И.В. Сергеев. – М.: “Финансы и статистика”, 2012. – 603с.
8. <http://tourlib.net/>

БИЗНЕС-ПЛАН ОДИН ИЗ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

*Курыгин А.В.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

В статье исследуются проблемы, которые возникают при разработке бизнес-плана, который включает в себя задачи, цели и анализ рынка. Наряду с этим, в нем расценивается важность ресурсов, которые требуются для достижения поставленных целей. Существенная необходимость в бизнес-плане появляется, в основном, в то время, когда появляется острая нужда в сторонней финансовой поддержке. Кроме этого, в статье рассматриваются основные цели и задачи составления бизнес-плана. Здесь ключевую роль играет информация, которая предоставляется либо инвестору, либо другому лицу, заинтересованному в реализации проекта. Бизнес-планирование помогает предпринимателю найти ответы на самые различные вопросы, касающиеся продукции, ресурсов, рыночного спроса, издержек и много другого. В статье приводится анализ трудностей, возникающих при составлении бизнес-плана. Так же бизнес-планирование рассматривается с точки зрения привлечения инвестиций. Приводятся примеры того, как следует и как не следует поступать при поиске инвестиций. Помимо пользы от применения бизнес-плана, обращается внимание на печальные последствия бизнес-планирования. Целью данной статьи является раскрытие содержания бизнес-плана, как одного из методов стратегического планирования.

В связи с изменениями экономической ситуации в стране, руководители вынуждены прибегать к поиску моделей и форм планирования, для обеспечения максимальной эффективности принимаемых решений. Большая часть успеха бизнеса кроется в умении достигать поставленных целей, которые зависят от различных факторов.

В наше время набирает популярность такое понятие как стратегическое планирование. Данное понятие представляет собой управленческую деятельность, направленную на поддержание соответствия между целями предприятия, ее возможностями по достижению стратегического преимущества перед конкурентами [1].

При современных темпах изменения экономики, стратегическое планирование является единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей. Ученые В. М. Попов и С. И. Ляпунов считали, что планирование является неотъемлемой частью любого бизнеса. Предприятие, которое не считает целью планировать свою деятельность, может стать объектом планирования других, более ловких, предпринимателей для достижения чужих целей. Почти все перспективные направления требуют вливания внешних инвестиционных потоков и именно поэтому без бизнес-планирования в данной ситуации не обойтись.

Бизнес-планирование является неотъемлемой частью всей экономики в целом. Поэтому целью стратегического планирования является комплексное обо-

снование проблем, с которыми может столкнуться предприятие. Для стратегического планирования характерны следующие особенности:

- планы должны разрабатывать, корректировать и утверждаться высшим руководством фирмы каждый год;

- должно дополняться текущим планом и механизмами реализации стратегического планирования;

- годовая детализация осуществляется одновременно [3].

Бизнес-план включает в себя внутренние и внешние факторы предприятия. При составлении плана необходимо оценить проблемы, которые могут возникнуть в будущем. После анализа ситуации приступают к постановке задач и целей. Сначала определяется, какой продукцией будет заниматься фирма, а затем, определяются цены на перспективу. К основным целям бизнес-плана относятся:

- помогает получить ценный опыт планирования;

- определяет жизнеспособность продукции и самого предприятия;

- вызывает интерес и гарантирует поддержку потенциальных инвесторов фирмы;

- детализирует перспективы в виде системы показателей развития [4].

Сегодня, бизнес-план становится неотъемлемым документом в ведении предпринимательской деятельности. Инвесторы требуют бизнес-план в качестве доказательства того, что идея действительно является стоящей финансовых вложений.

Бизнес-план предназначен не только для инвестора, но и для самого руководителя, ведь данный документ является четким и продуманным путем развития фирмы. Бизнес-план способствует:

- ознакомлению с финансовым положением дел;

- постановке конкретных целей и задач;

- принятию важных решений;

- предвидеть и избегать препятствия, которые могут сложиться в тех или иных ситуациях [2].

К основным трудностям стратегического планирования можно отнести:

Даже самый хороший бизнес-план не может детально описать будущее. Результатом стратегического планирования является описание того, к чему стремится предприятие при выборе данной позиции.

Для своего воспроизведения требуется немалое количество времени и ресурсов.

Отсутствие или наличие ошибок в стратегическом планировании приводит к гораздо более негативным последствиям.

Для стратегического планирования не существует какого-либо четкого алгоритма. Цели обеспечиваются только с помощью следующих факторов: активная инновационная политика, взаимодействие предприятия с внешней средой [6].

Эксперты полагают, что при подготовке нового проекта, необходимо обдумать все необходимые затраты, которые неминуемо понесет организация за свою деятельность. При неправильном планировании, бизнес-план может привести к краху. Так, например, при первоначальной разработке бизнес-плана, в него были

заложены определенные внешние источники финансирования, но со временем ситуация изменилась и необходимость в этом источнике пропала. В конечном счете, данный путь является не верным, т.к. не стоит связывать деятельность фирмы с каким-либо источником финансирования, иначе это приведет к снижению финансовой активности.

Процесс стратегического планирования состоит из шести этапов:

Оценка текущей стратегии. На данном этапе составляется общая картина положения дел данного предприятия [5]. В процессе анализа важно ответить на следующие вопросы:

- какие характеристики продукции способствуют успеху на рынке?
- какие ключевые факторы успеха есть в отрасли?
- какова структура потребностей порождают спрос в данной отрасли?
- какие входные и выходные барьеры существуют в отрасли?

Используя выше названные критерии необходимо провести сравнительный анализ отраслей рынка, на которых работает фирма.

Анализ портфеля продукции. На этом этапе наглядно представляются взаимосвязи с отдельными составляющими бизнеса. Анализ проходит с учетом следующего алгоритма:

- отбор уровней анализа;
- выявление объектов анализа;
- формулировка применяемых при анализе показателей;
- сбор, систематизация и анализ данных; – оценка данного портфеля продукции предприятия [8].

Выбор стратегии. Выбор происходит на основании трех пунктов:

- альтернативных вариантов стратегий;
- ключевых факторах успеха, которые характеризуют стратегию;
- результатов анализа портфеля продукции.

Оценка выбранной стратегии. Анализ способствует в определении правильности выбранного пути [9]. Если стратегия соответствует ожиданиям, то проводится дополнительный анализ:

- оптимальность риска, входящего в стратегии;
- согласование стратегий и состояния окружающей среды;
- соответствие возможностям и потенциалу предприятия.

Разработка стратегического плана. Выбранная стратегия является основой составления стратегического бизнес-плана [10]. В зависимости от использования той или ой стратегии, стратегический план может быть:

наступательным (т.е. деловое развитие фирмы. Как правило, данный план используют крупные предприятия, которые имеют высокий потенциал и рассчитывают на освоение новой продукции)

оборонительный (направлен на удержание позиций и содержит меры для предупреждения негативных последствий рынка и банкротства фирмы).

Разработка системы бизнес-планов. Бизнес-план является частью стратегического планирования, но различия между бизнес-планированием и стратегическим планирование выявляются в следующем:

бизнес-план содержит только определенные цели, которые нуждаются в определенных объемах инвестиций;

бизнес-план имеет четкие временные рамки, в течении которых необходима реализация задуманных целей.

С помощью бизнес-плана осуществляется обоснование каждого пункта стратегического плана, нуждающегося в финансовых ресурсах для его реализации [7]. Существует восемь типов причин, определяющих характер предназначения:

Бизнес-план для себя (достаточная ли реалистичная идея, что именно необходимо для открытия дела).

Бизнес-план для получения кредита (все больше банков требует от предпринимателей бизнес-план, для окончательного решения о выдаче кредита).

Бизнес-план для привлечения средств инвесторов (именно бизнес-план является главным способом в определении стоящей идеи для инвестора).

Бизнес-план для союза с иностранным предприятием (грамотный документ дает уверенность партнеру в серьезности вашего дела).

Бизнес-план для заключения крупного контракта.

Бизнес-план для привлечения новых сотрудников (четкое представление будущего потенциала, дает будущему сотруднику уверенность в перспективах и стабильной заработной плате).

Бизнес-план для объединения с другой компанией (возможность увидеть достоинства и недостатки совместной работы).

Бизнес-план для реорганизации дела (помощь в выборе правильной концепции и осознания целей и конкретных задач).

Не только начинающий, но и опытный предприниматель должен ясно представлять перспективу в финансовых, интеллектуальных, трудовых и материальных ресурсах, а также источников, позволяющих осуществить задуманные цели. Успеха в бизнесе не добиться без четкого плана своей деятельности, анализа информации и собственных возможностях. Бизнес-план может быть разработан как для молодого предприятия, а также для существующего для его развития.

Итак, можно сделать вывод, что любая организация рано или поздно сталкивается с бизнес-планированием своей деятельности. Фирма не может быть уверена в своем настоящем и будущем, предугадать изменения, с которыми может столкнуться. Именно поэтому планирование может помочь снизить неопределенности риска.

Список литературы

1. Азоев Г. Л. Реклама промышленной продукции. М.: ГАУ, 2006.
2. Буров В. В., Ломакин А. Л., Морозкин В. А. Бизнес-план фирмы. М.: ЦИПКК АП, 2014.
3. Идрисов А. Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: Про-Инвест-ИТ, 2014.
4. Липсиц И. В. Бизнес-план – основа успеха. М.: Машиностроение, 2013.

5. Рольбин Я. З. Основы маркетинга. М.: Международные отношения, 2006.
6. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Предпринимательский риск: проблемы теории и практики // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 16. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 35-44.
7. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 102-112.
8. Сайбель Н. Ю., Мезер С. Д. Оптимизация бизнес-процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III-ой Международной научно-практической конференции / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2015. С. 440-448.
9. Уилсон Т. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. М.: ЮНИТИ, 2014.
10. Янчевасий В. Г. Менеджмент, маркетинг, бизнес: Деловым людям о предпринимательстве. М.: ТетраСистемс, 2008.

ФОРМИРОВАНИЕ И ОСНОВЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Курыгин А.В.,
магистр ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Статья помогает раскрыть тему и основную проблему, которая интересна и актуальна на сегодняшний день, какой метод привлечения инвесторов и реализации/формирование ит-портфеля проекта выбрать, какие новаторские системы по портфельному управлению необходимо использовать и чем они отличаются от традиционных и как правильно их связать с архитектурой предприятия. Ключевыми этапами инвестиционного анализа будут: увеличение прибыли, скапливание ресурсов, правильное формирование портфеля и диверсификация.

Оценка стоимости предприятия представляет собой расчет и обоснование стоимости предприятия и является целенаправленным упорядоченным процессом для определения стоимости предприятия в денежном эквиваленте, в условиях влияния на нее внешних и внутренних факторов [2–6].

Такая оценка является важным инструментом в менеджменте, поскольку позволяет оценить эффективность управленческой методики, а также выступает в качестве критерия финансовой устойчивости [7–10]. Для реализации любой управленческой методики необходимы:

соответствующая оргструктура;

- система планирования, учета и контроля;
- мотивация сотрудников;
- изменение корпоративной культуры;
- определение области применения методики.

Управление проектами существует практически в любой службе ИТ или любой организации, которые квалифицируются в этой области. Но портфель проектов – это не совокупность проектов, а механизм, позволяющий их интегрировать в систему управления ИТ-службой.

В настоящее время тема формирования портфеля для реальных проектов проработана слабо, хотя существуют множество решений в этой области. Существует PMI стандарт по формированию и управлению портфелями проекта.

Портфельное формирование и управление включает в себя:

- информация о проектах и их экономические показатели, так же определяется выгода интеграции проекта;
- распределение оценок по индикаторам (или критериям), определение рейтинга проекта (например, критерий «чистая прибыль проекта»)
- приоритеты, попарное сравнение проектов, у кого критерии важнее или индикаторов больше, приоритет ставится выше;
- балансирование портфеля, делаются «пузырьковые» диаграммы на основе данных, которые есть в проекте, ищут и просматривают «кластеры», «пустые места». Ищут все что поможет дать качественную информацию по портфелю. Обычно на этом этапе понимают, что в портфель можно добавить еще проекты или находят недостающие;
- уточнение проектов по времени и ресурсам, после просмотров их

рейтингов. Самые приоритетные поднимаются выше, на них даются ключевые ресурсы. Возможно некоторые проекты вообще не войдут в портфель;

- авторизация самого портфеля;
- мониторинг портфеля и его изменения.

Также существуют различные инструменты по формированию и управлению проектами, такие как общие нити проекта, где ищутся общие компоненты (могут быть программные компоненты), общая связь с базой данных или конкретный связывающий модуль. Инструмент, как дробление проекта, где каждый проект разбивается на модули. Каждый модуль дает какую-то выгоду проекту, лучше всего, если это проявляется в денежном эквиваленте. Инструмент, как тестирование на сценариях проекта.

Выписываются несколько сценариев (например, расширение или увеличение производительности) и просматривают, как себя поведет каждый сценарий (рисунок 1).

Много из этих инструментов используется в MicrosoftProjectServer 2010, где позиционируют себя как сбалансированные инструменты с привязкой к стратегическим целям.

Сейчас уже сложно представить создание нового модуля или проекта, без моделирования бизнес-процессов, где используются такие средства как ARIS. «При моделировании в среде ARIS для описания проблем в области организации процессов используются полу концептуальные методы. Они позволяют взглянуть на ситуацию с позиции управления бизнесом. В концепции ARIS уровень и полнота описания бизнеса имеют приоритет перед вопросами реализации» [1].

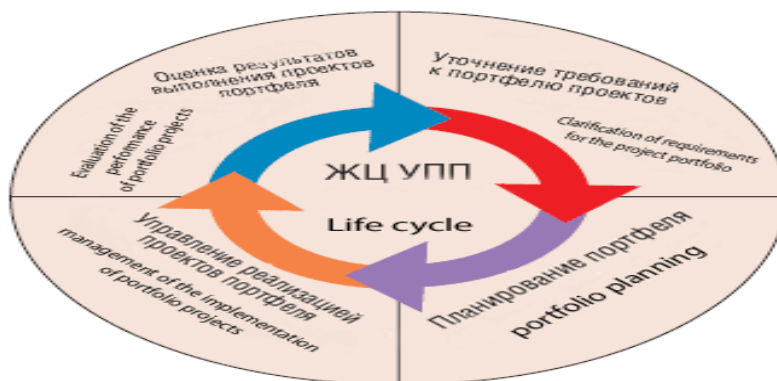


Рисунок 1. Жизненный цикл.

Отличие от традиционных систем портфельного управления, указанных выше («MicrosoftProjectServer»), есть более новаторские продукты, такие как planning IP или PrimaveraProSight, они все предлагают интеграцию задач по формированию и управлению портфелем предприятия, и проектов задачи которых является связанных с архитектурой предприятия. С одной стороны, такие методы

могут привести к неэффективному использованию архитектуры предприятия, если конечно игнорировать ключевые моменты, но с другой нет увязки портфеля программ и проектов с конкретной целевой архитектурой. И при использовании в лучшем случае приведет к несогласованию стратегий развития ИТ предприятия, в худшем к бесполезной трате ресурсов.

Таким образом, необходимо уделять внимание всем элементам жизненного цикла предприятия и формированию самого портфеля.

Инвестиции – это размещение капитала с целью получения прибыли. В современной экономике инвестиции являются неотъемлемой частью. Инвестиционный анализ, следовательно, – это исследование рынка и анализ предприятия, с помощью которого можно узнать, сколько нужно внести в проект, чтобы получить прибыль. Очевидно, что развитие экономики невозможно без инвестиций, при этом каждый инвестор желает, чтобы инвестиции использовались оптимальным образом, принося наибольший экономический эффект. Поэтому можно сказать, что абсолютно любой проект требует этапа анализа и оценки данного вида инвестирования. Нельзя пользоваться только одной методикой инвестиционного анализа предприятия, все зависит от проекта.

При инвестициях проекта все инвесторы выбирают разные методы анализа. Если инвестор имеет большую прибыль, то он может пользоваться своей методикой, для оценки эффективности проекта. Лучшими методиками оценки и инвестиционного анализа остаются всегда те, которые были изобретены в 30-е годы.

Инвестиционный анализ предприятия, обеспечивает динамичное развитие компании и позволяют решать следующие задачи:

- увеличение деятельности компании
- за собственные средства;
- скапливание финансов и материальных ресурсов;
- диверсификация за счет освоения новых областей бизнеса.

В каждой организации во время работы и плодотворного функционирования системы нужны средства, на которые будут куплены и обновлены основные фонды, оборудование, транспорт, мебели и т. д. Денежные вложения в приобретение данных товаров называют инвестициями.

Когда мы создаем новое предприятие главные вопросы: где взять инвестиции и как при этом привлечь инвестора? Для того, чтобы начать дело нужны деньги. Действующая компания вкладывается в покупку. Приведем для примера транспортную компанию по перевозке пассажиров. Для расширения потока пассажиров, требуется купить автобусы, потому что прибыль от пассажиров возрастет с помощью продажи дополнительных билетов. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов. Инвестиции даже могут затрагивать такие области, как маркетинг с целью увеличить поток клиентов.

Главными этапами инвестирования являются:

- распределение денежных средств конкретную инвестиционную деятельность;
- превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, то есть стоимость изменения товара между его приобретением и продажей;

- прирост компании в форме прибыли, формируется уже, когда выявлены главные цели и задачи предприятия, с помощью которых эту прибыль можно достичь.

К функциям инвестиционного анализа можно отнести:

- Разработка плана для получения информации по предприятию, с помощью которой можно будет составить координацию по задачам для выполнения инвестиционных проектов.
- Улучшение процессов принятия решений для подобных случаев, как ожидания очереди выполнения и выбора технологий для инвестиций.
- Выявление потребности для целевого использования ресурсов в предприятии.
- Возвращение суммы вложенных средств.
- Рентабельность от инвестиций, должна быть не ниже желаемого уровня, чтобы привлечь инвестора.
- Для инвестора, важна окупаемость вложенных средств с учетом конкретного времени.
- Взгляд на реальную модель инвестиционного анализа является главным ключом к достижению результатов.

Существуют риски, которые возникают из-за не верного анализа инвестиций, которые в свою очередь рушат запланированные цели и ожидаемые результаты от проекта. Большое количество проектов не были заинтересованы инвесторами по главной причине, инвестиционный анализ предприятия был выполнен не верно.

Подводя итоги можно сказать, что инвестиционный анализ помогает повысить эффективность управления инвестициями.

Стартовые и финальные стадии анализа инвестиций закрываются, создавая новую цепочку, которая состоит из доходов, ресурсов и конечного эффекта. Накопления финансов организации повторяющийся, замкнутый процесс. Для учета, анализа и повышения эффективности инвестиций необходима их научно обоснованная классификация как на макроуровне, так и на микроуровне.

Список литературы

1. Федорова О.В. Применение CASE-технологий
2. RationalRose и ARIS в моделировании бизнес-процессов // Вестник ТИСБИ, 2013. № 2. С. 178–185.
3. Олейник, А.И., Сизов, А.В. ИТинфраструктура. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 134 с.
4. Польшаков И.В. Портфель проектно-ориентированной ИТ-организации // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. Луганск: Изд-во СНУ ім. В.Даля, 2016. № 1(57). С. 33–38.
5. Блау С.Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров. М.: ИТК Дашков и К, 2016. 256 с.
6. Борисова О.В., Малых Н.И., Овешникова Л.В. Инвестиции. Инвестиционный анализ. Люберцы: Юрайт, 2016. 218 с.
7. Кэхилл М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса. М.: ДиС, 2012. 432 с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Куликов Н.А.

магистр

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

В настоящее время в современных кризисных экономических условиях невозможно представить предприятие, деятельность которого в той или иной степени была бы не связана с финансовыми рисками. И для того чтобы организация смогла не просто выжить в сложной экономической ситуации, но также и успешно функционировать на рынке, руководству компании необходимо уметь вовремя выявлять существующие риски, оценивать их, а также осуществлять эффективное управление данными финансовыми рисками с целью их минимизации.

Финансовые риски представляют собой возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь (сокращение запланированного объема прибыли, снижение ожидаемого дохода, потеря какой-либо части или даже всего капитала) в условиях неопределенности финансовой деятельности компании.

Следует подчеркнуть, что существует множество различных классификаций финансовых рисков, возникающих в процессе деятельности предприятия. Хотелось бы отметить некоторые из них. В основном, в экономической литературе выделяют следующие виды финансовых рисков: 1) риск, связанный со снижением финансовой устойчивости организации; 2) риск неплатежеспособности компании; 3) инвестиционный; 4) инфляционный риск; 5) процентный; 6) валютный; 7) депозитный; 8) кредитный; 9) налоговый; 10) структурный; 11) криминальный; 12) прочие виды рисков (например, форс-мажорные риски, эмиссионный и т.д.) [6].

Понимание специфики конкретного вида финансового риска способствует осуществлению наиболее эффективного управления данными рисками на предприятии.

Управление финансовыми рисками представляет собой определенный процесс принятия и осуществления управленческих решений, направленный на оценку различных видов финансовых рисков и минимизацию их возможных неблагоприятных финансовых последствий.

Следует отметить, что управление финансовыми рисками в организации нацелено обеспечить финансовую безопасность компании во время его развития, а также предотвратить возможное сокращение его рыночной стоимости.

Немаловажно при осуществлении управления финансовыми рисками полагаться на определенные принципы, к которым относятся:

- осознанность при принятии рисков;
- управляемость принимаемыми рисками;
- независимость управления конкретными рисками;
- экономическая рациональность;
- принятие во внимание финансовой политики;

- сопоставимость уровня финансовых рисков с уровнем полученной доходности, а также с финансовыми возможностями организации;
- учет фактора времени;
- экономичность процесса управления рисками [6].

Учитывая рассмотренные выше цели и принципы системы управления финансовыми рисками, необходимо также соблюдать и основные этапы:

- 1) идентификация финансовых рисков, имеющихся у компании;
- 2) проведение количественного и качественного анализ и оценки обнаруженных финансовых рисков, определение их допустимых пределов;
- 3) разработка определенных мероприятий с целью воздействия на обнаруженные финансовые риски, включая осуществление практических действий по осуществлению принятых решений;
- 4) мониторинг экономической ситуации в стране, а также контроль и корректировка существующей системы по управлению финансовыми рисками [6].

Далее хотелось бы подробнее остановиться на механизмах нейтрализации финансовых рисков, которые играют главную роль в процессе их управления на предприятии.

Внутренние механизмы по нейтрализации финансовых рисков в компании включают в себя систему разнообразных методов минимизации их неблагоприятных последствий, выбираемых и реализуемых непосредственно на самом предприятии.

Следует отметить, что данные механизмы направлены на все существующие виды допустимых финансовых рисков, а также на значительную часть критических рисков, и, кроме того, на нестрахуемые катастрофические риски, в случае если предприятие вынуждено их принять вследствие необходимости.

Система внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков в организации представлена в Таблице 1 [6].

Избежание риска – данное направление нейтрализации предполагает разработку определенных внутренних мероприятий, полностью исключающих конкретный тип финансового риска. Например, отказ от проведения финансовых операций с чрезмерно высоким уровнем риска; от отношений с бизнес-партнерами, которые регулярно нарушают обязательства по договорам; от использования заемных средств в больших объемах; от использования чрезмерной доли оборотных активов в низколиквидном виде; от вложения временно свободных денежных средств в краткосрочные финансовые инвестиции.

Лимитирование концентрации риска чаще всего применяется касательно тех их видов, которые могут выйти за пределы допустимого для них уровня. Данное лимитирование осуществляется путем установления на предприятии соответствующих внутренних финансовых нормативов в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности. К примеру, предельный размер (или удельный вес) заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности; минимальный размер (или удельный вес) активов в высоколиквидной форме; максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого какому-либо покупателю и др.

| Стратегия | Методы | Инструменты |
|--------------------|--|---|
| Избежание риска | Отказ от деятельности в сфере риска и выбор альтернативного варианта | Анализ риска и альтернативных вариантов |
| Минимизация рисков | Лимитирование риска | Установление внутренних вариантов финансовых нормативов концентрации рисков |
| | | Фьючерсный контракт |
| | Хеджирование | Опцион |
| | | Форвардный контракт |
| | | Формирование инвестиционного портфеля |
| | Диверсификация | Формирование валютного портфеля |
| | | Формирование кредитного портфеля |
| | | Формирование депозитного портфеля |
| | | Трансферт риска партнерам |
| Передача риска | Страхование риска | |
| | Формирование резервных фондов | |
| Принятие риска | Резервирование | Формирование резервных фондов |

Таблица 1. Основные стратегии, методы и инструменты управления финансовыми рисками предприятия

Хеджирование. В широком смысле данный термин характеризует процесс использования любых механизмов уменьшения риска возможных финансовых потерь – как внутренних (осуществляемых самим предприятием), так и внешних (передачу рисков другим хозяйствующим субъектам – страховщикам). В узком смысле термин хеджирование характеризует внутренний механизм нейтрализации финансовых рисков, основанный на использовании соответствующих видов финансовых инструментов (как правило, производных ценных бумаг – деривативов).

Существуют биржевые инструменты хеджирования, торговля которыми осуществляется на бирже (фьючерсы, опционы), и внебиржевые, которые заключаются напрямую между контрагентами (форварды и свопы).

При этом схемы хеджирования зависят от конкретной ситуации и конкретных условий. Следует отметить, что схема долгосрочного хеджирования будет отличаться от схемы краткосрочного хеджирования.

Что касается диверсификации в качестве инструмента управления риска-

ми, то он используется, прежде всего, для нейтрализации негативных финансовых последствий несистематических (специфических) видов рисков. В первую очередь он позволяет минимизировать портфельные риски. Принцип действия механизма диверсификации основан на разделении рисков, препятствующем их концентрации.

Распределение рисков основано на частичном их трансферте (передаче) партнерам по отдельным финансовым операциям. При этом хозяйственным партнерам передается та часть финансовых рисков предприятия, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты.

Страхование – это передача определенных рисков страховой компании. Страхование финансовых рисков представляет собой защиту имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями (страховщиками) за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов).

В процессе страхования предприятию обеспечивается страховая защита по всем основным видам его финансовых рисков – как систематических, так и несистематических. Прибегая к услугам страховщиков, предприятие должно в первую очередь определить объект страхования – те виды финансовых рисков, по которым оно намерено обеспечить внешнюю страховую защиту.

Резервирование базируется на сохранении компанией части финансовых ресурсов, позволяющем преодолевать негативные финансовые последствия по тем финансовым операциям, по которым эти риски не связаны с действиями контрагентов. В основном, оно осуществляется посредством формирования резервного фонда организации, целевых резервных фондов, резервных сумм финансовых ресурсов в системе бюджетов, доводимых различным центрам ответственности, и т.д.

Также выделяют прочие методы внутренней нейтрализации финансовых рисков, к которым можно отнести:

- обеспечение предоставления контрагентом по финансовой операции дополнительной премии за риск. В случае если уровень риска по планируемой к осуществлению финансовой операции больше расчетного уровня доходности по ней (согласно шкале «доходность – риск»), то тогда требуется либо обеспечить дополнительный доход по ней, либо отказаться от ее реализации;

- предоставление определенных гарантий от контрагентов: в виде поручительства, гарантийного письма от третьих лиц, страховых полисов в пользу предприятия со стороны его контрагентов по высокорисковым финансовым операциям;

- уменьшение списка форс-мажорных обстоятельств в договорах с контрагентами;

- обеспечение компенсации потенциальных финансовых убытков по рискам посредством использования системы штрафных санкций.

Таким образом, были проанализированы основные способы нейтрализации финансовых рисков организации. Можно их существенно дополнить, учитывая особенности финансовой деятельности предприятия и специфики портфеля его финансовых рисков. Каждому предприятию при управлении финансовыми рисками следует уметь выбрать именно такой способ их нейтрализации, который позволит максимально снизить уровень имеющихся финансовых рисков при минимальных потерях.

Далее рассмотрим управление финансовыми рисками на примере компаний нефтегазовой отрасли. Нефтегазовая отрасль в настоящее время является одной из самых крупнейших в мире. И вместе с тем деятельность предприятий в данной отрасли сопряжена с рядом рисков.

Следует отметить, что финансовый риск существует не только сам по себе как отдельный вид внутренних рисков нефтегазового предприятия, но и находится во взаимосвязи со всеми остальными видами рисков, включая как внутренние, так и внешние риски. Это обусловлено тем, что результат воздействия любого из существующих рисков может иметь финансовые последствия.

Также хотелось бы отметить классификацию рисков для нефтегазовой отрасли, предложенную компанией «Ernst & Young» (Рисунок 1) [10].

Рисунок 1. Диаграмма «Ernst & Young»

Диаграмма разделена на четыре сегмента в соответствии с моделью Ernst & Young Risk Universe TM (вселенная рисков). Риски несоответствия законодательным требованиям связаны с политикой, правовыми вопросами, нормативным регулированием и корпоративным управлением. Финансовые риски возникают в результате нестабильности рынков и реального сектора экономики. Стратегические риски обусловлены характером взаимодействия с клиентами, конкурентами и инвесторами. И, наконец, операционные риски оказывают влияние на процессы, системы, персонал и цепочку создания стоимости компании в целом.

Подробнее остановимся на наиболее значимых финансовых рисках, с которыми сталкиваются российские нефтегазовые компании.

1) Риск ухудшения условий налогообложения деятельности компаний.

В настоящее время российская нефтедобывающая отрасль характеризуется применением жесткой недифференцированной системы налогообложения нефтегазовых компаний. Сильнее всего это сказывается на деятельности независимых небольших нефтяных компаний.

2) Неустойчивость цен на нефть.

Нестабильность политической системы в странах Ближнего Востока и Северной Африки создала предпосылки к резкому увеличению стоимости нефти. Именно поэтому в условиях повышения затрат в области разведки и добычи неустойчивость цен на нефть представляет собой не менее значимый риск.

На завершающей стадии, когда проведена идентификация и оценка всех имеющихся рисков, возникает потребность в разработке рекомендаций по осуществлению эффективного управления ими. Данный комплекс может состоять из нескольких методов, в числе которых наибольшее практическое применение

именно в нефтегазовой отрасли получают следующие способы [2], [3]:

1. Перераспределение риска между различными участниками;
2. Создание резервного фонда на случай непредвиденных расходов. В основном, в нефтегазовой отрасли для данной цели применяется нормативный метод, при этом учитываются непредвиденные расходы во время процесса оценки инвестиционного проекта.
3. Снижение уровня рисков при финансировании какого-либо проекта, осуществляемое посредством достижения положительного результата на протяжении каждого этапа расчетов.
4. Обеспечение надежности осуществляемых инвестиций с помощью залога.
5. Использование банковских, государственных или иных гарантий.
6. Сбор подробной информации касательно факторов, влияющих на деятельность организации.
7. Страхование или хеджирование имеющихся рисков. Страхование заключается в передаче рисков страховой компании, при этом хеджирование, в основном, осуществляется посредством биржевых инструментов (фьючерсов, опционов и др.).

Весь процесс оценки и управления рисками в различных нефтяных компаниях имеет свои исключительные особенности, но при том сама проблема, связанная с обеспечением эффективности данного процесса, не вызывает никаких сомнений. В целях минимизации рисков международные нефтегазовые компании реализуют различные мероприятия. К примеру, для снижения отраслевых рисков нефтегазовые организации с учетом соблюдения нормативов используют современную технику, а также новейшие технологии и оборудование, а в целях получения наиболее полной достоверной информации применяют современные методы исследования. Чтобы уменьшить финансовые риски, компании стараются использовать, в основном, собственные оборотные средства, что способствует минимизации влияния рисков увеличения процентных ставок и сокращения доступа к кредитным ресурсам.

Таким образом, в условиях неустойчивости и резких изменений параметров общей экономической ситуации в России, нарастает необходимость эффективного управления рисками в нефтегазовой отрасли, в особенности в сегментах разведки и добычи нефти и газа, переработки, транспортировки и сбыта нефтегазовой продукции, а также оказания нефтесервисных услуг. Международные стандарты управления рисками в нефтегазовых компаниях должны быть адаптированы к современным реалиям и стать ориентиром для отечественных вертикально-интегрированных нефтяных компаний, с целью обеспечения их стабильного развития внутри страны и за рубежом.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что вопрос управления финансовыми рисками в организациях является актуальным в настоящее время. При этом не существует единого стандартного подхода, следуя которому любая компания может эффективно управлять финансовыми рисками. Осуществление грамотного управления финансовыми рисками способствует увеличению доходов органи-

зации, расширению возможностей предпринимательской деятельности, а также успешному выходу на международный уровень.

Список литературы

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 528 с.

2. Буренина И.В. Организация экономического механизма управления рисками выбытия скважин при их эксплуатации в условиях обеспечения устойчивого развития нефтегазового предприятия // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. - 2011. - № 1. С. 300-308.

3. Буренина И.В. Управление рисками выбытия скважин из эксплуатации: монография. - Уфа.: УГНТУ, 2010.

4. Ковалев, В. В Финансовый менеджмент. Теория и практика. – М.: Проспект, 2013. – 1024 с.

5. Ковалев, В. В., Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели. М.: Проспект, 2014. – 875 с.

6. Куколко Е.С. Управление финансовыми рисками / Финансы и финансовый менеджмент : учеб. пособие. В 3 ч. Ч. 3. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и стратегические финансовые решения/ А. В. Егоров [и др.] ; под общ. ред. М. Л. Зеленкевич. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2015, с. 102 – 131.

7. Риски и возможности для компаний нефтегазового сектора // [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Business-risks-report-2011-RU/\\$FILE/Business-risks-report-2011-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Business-risks-report-2011-RU/$FILE/Business-risks-report-2011-RU.pdf).

8. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа /А.Д.Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА, 2000. – 208 с.

9. Шумилова, В. М. Выбор оптимальной методики оценки финансовых рисков для нефтегазодобывающей компании // Проблемы современной экономики. – 2010. – №3 (35). – С. 253-256.

10. Официальный сайт «Ernst & Young». Адрес доступа: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Turn-risk-into-results-OG-ru/%24FILE/Turn-risk-into-results-OG-ru.pdf>

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

*Куликов Н.А.
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Управление финансовой устойчивостью предприятия является одной из важнейших экономических проблем в настоящее время, поскольку при недостаточном уровне финансовой устойчивости у организации возрастает риск неплатежеспособности или может не оказаться необходимых средств для дальнейшего развития производства, а избыточная финансовая устойчивость, напротив, может препятствовать развитию предприятия, увеличивая затраты на величину излишних запасов и резервов.

Таким образом, анализ управления финансовой устойчивостью позволяет оценить финансовую стабильность организации, предвидеть потенциальные риски и предотвратить их возможные последствия, а также, используя вновь открывающиеся возможности, повысить конкурентоспособность предприятия.

В настоящее время существует множество определений понятия «финансовая устойчивость организации». Однако до сих пор не существует единой и общепризнанной трактовки данного понятия. Некоторые исследователи характеризуют финансовую устойчивость лишь соотношением собственных и заемных средств или структурой активов и пассивов. Другие же тесно связывают данный термин только с платежеспособностью организации или ее финансовой независимостью от внешних источников. Однако необходимо не только оценивать фактический уровень финансовой устойчивости, но и также учитывать развитие финансового потенциала организации в условиях постоянно меняющейся внешней среды [6].

Следовательно, можно сформулировать следующее определение данного термина: финансовая устойчивость организации – это ключевая характеристика финансового состояния предприятия, отражающая его способность функционировать и развиваться в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды и обеспечивающая платежеспособность организации на основе оптимального формирования и рационального использования финансовых ресурсов.

Кроме того, стоит отметить, что финансовая устойчивость является основой стабильности и залогом выживаемости в любой организации. Финансово устойчивый субъект хозяйствования покрывает вложенные в активы средства за счет собственных источников финансирования, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, а также своевременно расплачивается по своим обязательствам [9].

Финансовая устойчивость формируется на протяжении всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия и является основным компонентом общей устойчивости организации.

Выделяют следующие виды финансовой устойчивости предприятия, характеризующие финансовую ситуацию в организации:

Абсолютная устойчивость финансового состояния, которая достигается при условии, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, то есть организация не зависит от внешних кредиторов, а также отсутствуют неплатежи и причины их возникновения, нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины.

Нормальная устойчивость финансового состояния обеспечивается при соблюдении следующего условия: предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства.

Неустойчивое финансовое состояние. Финансовое состояние организации, соответствующее данному типу финансовой устойчивости характеризуется нарушением платежеспособности, однако при этом существует возможность восстановления необходимого уровня равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения размера собственных оборотных средств.

Кроме того, необходимо отметить, что финансовая устойчивость может считаться нормальной или допустимой в случае, если суммарная стоимость сырья, материалов и готовой продукции превышает величину краткосрочных кредитов и займов, привлекаемых для формирования запасов.

Кризисное финансовое состояние, в котором организация находится на грани банкротства, так как денежные средства, дебиторская задолженность и краткосрочные ценные бумаги не могут покрыть величину ее кредиторской задолженности, а также просроченных ссуд [9].

Подводя итог, стоит отметить тот факт, что если организация способна своевременно осуществлять необходимые платежи, финансировать свою деятельность на уровне, требуемом для успешного функционирования предприятия, а также поддерживать платежеспособность в условиях постоянно меняющейся внешней среды, то в таком случае можно сделать вывод об устойчивом финансовом положении организации, о высоком уровне устойчивости ее финансового состояния. Обратная же ситуация, наоборот, свидетельствует о неустойчивом положении предприятия.

Далее рассмотрим непосредственно сам анализ финансовой устойчивости. Он позволяет получить ответы на следующие вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения и насколько устойчивым является ее финансовое положение.

Можно выделить следующие этапы анализа финансовой устойчивости предприятия:

Анализ и оценка абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости организации;

Исследование внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на финансовую устойчивость, в том числе ранжирование их по значимости, а также количественная и качественная оценка влияния данных факторов на показатели финансовой устойчивости корпорации;

Принятие управленческих решений, направленных на повышение финансовой устойчивости и платежеспособности компании.

Кроме того, помимо выше перечисленных этапов анализа финансовой устойчивости, следует отметить следующие дополнительные этапы, с помощью которых можно провести комплексное изучение финансовой устойчивости:

Выявление конкурентных преимуществ на основе модели, разработанной американским учёным М. Портером, а также проведение SWOT-анализа компании;

Определение уровня финансового потенциала организации[9].

В настоящее время всем компаниям приходится функционировать, расти и развиваться в условиях постоянного и непрерывного экономического кризиса. И одним из наиболее эффективных способов выживания организации в таких условиях является обеспечение и управление финансовой устойчивостью фирмы.

Однако на предприятиях, относящихся к сфере малого бизнеса, вопросы, касающиеся финансовой устойчивости либо вообще не занимают, либо занимают достаточно поверхностно. Если в организации небольшой штат сотрудников, функции по управлению финансовой устойчивостью, как правило, выполняет один или несколько человек, при этом реализация данных функций осуществляется на уровне максимизации прибыли и минимизации затрат, то есть без проведения глубокого и детального анализа.

Организациям малого бизнеса при осуществлении управления финансовой устойчивостью следует руководствоваться методами, используемыми в крупных компаниях. Однако для обеспечения эффективного сопротивления факторам внешней среды необходимо учитывать то, что каждая компания уникальна, имеет свои отличительные особенности, и, кроме того, обладает своей спецификой деятельности. Поэтому каждое предприятие должно самостоятельно выработать свои собственные методы по управлению финансовой устойчивостью.

Управление финансовой устойчивостью предприятия в текущий момент времени предполагает, что управленческие воздействия подразделяются на текущие и оперативные.

Под текущим управлением финансовой устойчивостью понимается такое управление, при котором анализ финансового состояния предприятия проводится на основе аналитических финансовых таблиц, а также балансов движения финансовых ресурсов и добавленной стоимости, включая изучение финансовых, распределительных и обменных операций, и, кроме того, баланса движения собственного капитала. Безусловно, для осуществления такого анализа требуется наличие достаточного информационного массива данных, поэтому текущее управление финансовой устойчивости в компании необходимо осуществлять не реже, чем 2-3 раза в месяц после закрытия отчетного периода [2].

Оперативное управление финансовой устойчивостью организации, напротив, выполняется в совсем другом временном разрезе – сутках, следовательно, различные управленческие воздействия осуществляются ежедневно, по несколько раз на протяжении одного рабочего дня. Оперативное управление основывается на других формах: формах внутренней отчетности, анализа и аудита, называемыми сводными рапортами. Они предназначены для того, чтобы своевременно обеспечить руководство компании актуальной и достоверной информацией, касаю-

щейся собственных и заемных средств, расчетов с поставщиками и покупателями, движения финансовых, материальных, а также документарных потоков, и, кроме того, оборачиваемости оборотных средств. Такие внутренние формы отчетности составляются за любой период времени, например сутки, неделю, месяц, квартал, методом нарастающего итога. Более того, они включают в себя финансовые, натуральные, а также стоимостные показатели и предоставляют исчерпывающую информацию насчет выполнения бюджетов продаж и закупок, деятельности на структурных подразделениях, а также отдельных видов деятельности.

Следует отметить, что оперативное управление финансовой устойчивостью предприятия находится в тесной взаимосвязи с бухгалтерским, финансовым, а также управленческим учетом, так как посредством системы сводных рапортов более наглядно можно проследить взаимосвязь между учетом, анализом, бюджетированием, контролем и движением материальных, финансовых, а также документарных потоков.

Таким образом, сравнив оперативное и текущее управление финансовой устойчивостью в организации, можно сделать вывод о том, что оперативное управление касается в большей степени отклонений фактических значений различных показателей от нормативных, а текущее управление основано на соблюдении принятых тенденций. Этим обусловлено особое место в текущем управлении финансовой устойчивостью предприятия, занимаемое анализом финансового рычага (соотношения собственного и заемного капитала), а также других показателей финансовой устойчивости [2].

В заключение хочется отметить, что необходимо совмещать стратегические методы управления финансовой устойчивостью организации с оперативными методами, так как в результате получается надежный инструмент анализа, оценки и контроля финансового состояния компании в реальном режиме времени. Таким образом, руководитель предприятия получает достоверную, полную и объективную информацию, которая является необходимой для принятия различных управленческих решений, понимания механизмов происходящих хозяйственных процессов, существующего финансового состояния организации, ее дальнейших перспектив развития, а также устойчивого экономического роста компании в будущем.

Далее рассмотрим анализ финансовой устойчивости на примере конкретной организации «ООО БалтКам». Основными направлениями деятельности компании являются оптовая и розничная торговля запчастями для коммерческого автотранспорта – грузовики, прицепная техника, спецтехника, легковые автомобили. В настоящее время «БалтКам» является одним из лидеров среди компаний поставщиков оригинальных автозапчастей в Северо-Западном регионе.

Чтобы оценить уровень финансовой устойчивости, проанализируем показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «БалтКам».

Начнем с анализа абсолютных показателей. Рассчитаем такие показатели, как общая величина собственных оборотных средств, собственные и долгосрочные источники формирования затрат и запасов, основные источники формирования запасов, а также их излишки (недостатки).

Результаты расчетов представлены в Таблице 1. Используя рассчитанные выше излишки (недостатки) источников средств, можно определить тип финансовой устойчивости, который относится к ООО «БалтКам».

Таблица 1 – Тип финансовой устойчивости ООО «БалтКам»

| Анализируемый год | $\pm\Delta\text{СОС}$ | $\pm\Delta\text{СД}$ | $\pm\Delta\text{ОИ}$ | Тип финансовой устойчивости |
|-------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------------|
| 2015 | - | - | + | Неустойчивое финансовое состояние |
| 2016 | - | - | + | Неустойчивое финансовое состояние |
| 2017 | - | - | + | Неустойчивое финансовое состояние |

Таким образом, согласно методике определения типа финансовой устойчивости по излишкам (недостаткам) источников средств, финансовая устойчивость компании ООО «БалтКам» за весь анализируемый период (2015-2017 гг.) относится к такому типу, как неустойчивое финансовое состояние. Это свидетельствует о нарушении платежеспособности, однако нельзя не отметить, что в данной ситуации есть вероятность восстановления требуемого уровня равновесия при пополнении собственных источников средств, а также увеличения величины собственных оборотных средств.

Далее проанализируем некоторые относительные показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «БалтКам».

К автономии = Собственный капитал / Активы.

К автономии за 2015 г. = 77 803 / 1 372 580 = 0,057.

К автономии за 2016 г. = 94 605 / 1 535 413 = 0,0616.

К автономии за 2017 г. = 106 648 / 1 710 554 = 0,0623.

Оценка: коэффициент показывает зависимость предприятия от заемного капитала. Все значения коэффициента значительно ниже нормативного (0,5-0,6). Они показывают, что примерно на 6% предприятие зависит от собственного капитала, то есть организация практически полностью зависима от заемных источников финансирования, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении. Однако в 2017 году по сравнению с 2015-2016 годами значение коэффициента увеличилось, что говорит о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования. Для улучшения ситуации в будущем следует увеличивать величину собственного капитала в организации путем увеличения нераспределенной прибыли или создания резервного капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости:

Кфу за 2015 год = (Собственный капитал + Долгосрочные пассивы) / Валюта баланса = (931 313 + 77803) / 1 372 580 = 0,73.

Кфу за 2016 год = 1 136 438 / 1 535 413 = 0,74.

Кфу за 2017 год = 1 327 416 / 1 710 554 = 0,78.

Оценка: Анализ данного коэффициента показал, что около 73-78% активов формируются за счет устойчивых источников, то есть таких источников, которые организация может использовать достаточно длительное время.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что финансовое состояние организации ООО «БалтКам» неустойчивое, поскольку имеется недостаток собственных оборотных средств. Кроме того, предприятие практически полностью зависит от заемного капитала, что значительно снижает ее финансовую устойчивость, а, следовательно, и ухудшает финансовое состояние.

Список литературы

1. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Л.Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 159 с.
2. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство Финпресс, 2002. – 208 с.
3. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М. : Проспект, 2010. - 424 с.
4. Корпоративные финансы: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / [Величко Л.А и др.] ; под ред. М.В.Романовского, А.И.Вострокнутовой. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2011.
5. Любушин Н. П., Бабичева Н. Э., Галушкина А. И., Козлова Л. В. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. - 2010. - № 1. - С. 3–11.
6. Недосекин С. В., Иванов М. А. Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2014. -№ 16. - С. 1-6.
7. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/Под ред. Акад. Г.Б. Поляка – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.–527с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.В.Савицкая. - 6-е изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2013.
9. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. Пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 639 с.
10. Сысоева, Е.Ф. Управление финансовой устойчивостью организаций для целей оптимизации структуры капитала / Е.Ф. Сысоева // Вест. Тамбов. гос. ун-та. Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – №3 (59). – С.82-86.

ПРОБЛЕМА ИНТЕГРАЦИИ МИГРАНТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА (ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ)

Кузнецов Николай Алексеевич

Аннотация: В статье проводится анализ проблем, связанных с процессом интеграции большого количества мигрантов на рынке труда. В ближайшее время G20 должна одобрить Целевую группу T20 по вынужденной миграции, чтобы активизировать свои усилия и сформировать консультативный совет или рабочую группу по мониторингу интеграции беженцев в принимающих странах. Эта группа сначала возьмет на себя роль координатора, будет собирать данные и формулировки KPI для нескольких стран и создаст виртуальную обсерваторию по интеграции беженцев.

В 2015 году во всем мире число людей, которые мигрировали превысило 65 млн. Из этого числа почти 20 миллионов человек - те, кто бежал из своих стран, чтобы искать убежища в других странах. Сегодня, страны с переходной экономикой располагают 65 процентами беженцев в мире, в основном они проживают в городских условиях. Лагерь беженцев обеспечивают доступ к основным потребностям, таким как приют, питание и здравоохранение. Мигранты (беженцы) должны поддерживать свои потребности через свои собственные средства. В свою очередь это требует доступа к рынку труда. Одним из главных аспектов глобального кризиса беженцев является его городской характер. Это особенно актуально для крупнейшего в мире случая насильственной миграции: сирийского кризиса. По состоянию на февраль 2017 года, только 491 621 из 4,94 миллиона зарегистрированных сирийцев живут в соседних странах в правительственных лагерях.

Лагерь обеспечивают доступ к жилью, питанию и здравоохранению. Беженцы же, которые живут в городах, должны заботиться о себе сами, для этого им необходим доступ к рынку труда. В настоящее время, доступ к рынку труда является самой обсуждаемой темой социально-экономической сферы в принимающих странах. Увеличение участия беженцев на рынке труда воспринимается, как первичная движущая сила для уменьшения количества рабочих мест для местного населения. Такие негативные тенденции приводят к ухудшению социальной сплоченности между местным населением принимающих стран и беженцами.

Сегодня в странах с низким и средним уровнем доходов проживают 65 процентов беженцев. Не все беженцы, которые переезжают в новую страну ищут работу; например, некоторые хотят создать свой собственный бизнес. В иных случаях, беженцы, которые обременены административной волокитой для получения разрешения на работу или, которые не могут найти достойную работу в принимающих странах, прибегают к предпринимательству для жизни. Принудительный переезд часто приводит беженцев незнакомую среду, к которой они не готовы, поэтому они стремятся решить две основные проблемы:

привыкнуть к новой среде и свести концы с концами. Здесь предпринимательство предлагает альтернативу. Тем не менее многочисленные опросы показывают, что значительные доли беженцев не хотят возвращаться на их опустошенные родины. Поэтому принимающим странам и международному сообществу необходимо приступить к оперативным действиям интеграции на рынке труда. Интенсивные конфликты обычно происходят в странах с низким и средним уровнем дохода, в результате, беженцы стараются найти убежище в странах с более высоким доходом, таких как ЕС если транзитные маршруты доступны. Действительно, с 2015 года в странах с высоким доходом проживало 17 процентов от общего числа беженцев в мире.

Страны с доходом выше среднего принимают 16 миллионов беженцев (44 процента), страны с более низким средним доходом (21 процент) и страны с низким доходом (17 процентов). Кризис усиливается в результате глобального экономического спада: в 2016 году наблюдался рост мирового ВВП ниже его долгосрочного среднего значения в 3,7 процента (1990-2007 годы). Аналогичная ситуация и в 2017 году. В результате мы являемся свидетелями притока беженцев на страны со средним уровнем дохода, которые борются за предоставление государственных услуг и экономических дивидендов своим гражданам, не говоря уже об общинах беженцев и мигрантов (Aiyar et al., 2016). Второй вопрос - это экономический эффект. Большинство стран с низким и средним уровнем дохода, которые принимают значительное число беженцев являются соседями стран, находящихся в зоне конфликта. Согласно оценкам МВФ, в странах, граничащих с конфликтной зоной зарегистрировано среднегодовое снижение ВВП на 1,4 процентных пункта. Кроме того, высокая интенсивность конфликтов также влияет на более высокий темп инфляции в соседних странах (Rother et al.2016). Наиболее политизированным вопросом является влияние населения беженцев на принимающие страны и их влияние на результаты рынка труда.

Данные из Ливана свидетельствуют о том, что значительная неформальная занятость среди беженцев в сочетании с депрессивной экономической ситуацией вызвала снижение уровня заработной платы и участия рабочей силы местных жителей, особенно женщин и молодых людей (Le Borgne и Jacobs 2016). Распространенность неформальной занятости увеличивает риск эксплуатации на рабочем месте (более низкая заработная плата, более продолжительные часы, временная работа, опасные условия труда). В ходе исследования, проведенного в 2013 году, средний доход работающих сирийцев в Турции составил 236 долларов США, примерно половина национального минимума заработной платы за этот год. Аналогичным образом, среднемесячный доход для сирийского беженца в Ливане почти на 40 процентов меньше минимальной заработной платы (Erighi и Griesse 2016). В результате беженцы часто сталкиваются с чрезвычайно высокими показателями бедности: 93 процента сирийских беженцев, проживающих за пределами лагеря в Иордании живут за чертой бедности, и более 70 процентов беженцев ниже черты бедности в Ливане. Это число составляет 65 процентов в Египте и 37 процентов в Ираке. Сегодняшние страны, принимающие беженцев, находятся на разном уровне развития и интеграционные политики должны

быть разработаны с учетом характеристик принимающих стран. Только после тщательного диагностического исследования необходимо разработать правильную политику, учитывающую конкретные проблемы в разных принимающих странах (Ruiz, I. and Vargas-Silva, C. (2013). В данном случае то, что может быть хорошим решением в контексте Иордании может не работать в случае Турции или Германии.

Политические предложения для G20: Отметив различный характер потребностей интеграции беженцев в принимающие страны с различным уровнем развития, «Большая двадцатка» должна способствовать решению этой проблемы путем повышения осведомленности о потребностях беженцев. «Большой двадцатке» следует поддержать следующие инициативы в этом отношении: «Большая двадцатка» должна предпринять шаги для мобилизации частного сектора на разработку устойчивых решений для преодоления кризиса беженцев и одобрить создание специальных экономических зон (зоны MBR) в принимающих странах. Это создаст новые рабочие места как для беженцев, так и для местных жителей. Здесь зоны MBR предусмотрены как многострановые, публично-частные партнерские проекты, в которых участвуют правительства принимающих стран, правительства стран-партнеров, многонациональные компании, местные фирмы, а также международные агентства. Зоны MBR будут функционировать в качестве микроинвестиций.

Товары, изготовленные в зонах MBR, должны быть заклеены эксклюзивными сертификатами их происхождения. На них будет написано «Сделано беженцами в [стране пребывания]», и Европейский союз, Соединенные Штаты, страны G20 и другие страны, поддерживающие эти зоны, будут предоставлять беспопынный доступ для всех товаров с сертификатами происхождения MBR. В свою очередь, товары с сертификатами происхождения MBR также станут глобально известны потребителям, создадут дополнительный спрос. Создание достойных рабочих мест путем создания зон MBR будет способствовать предотвращению эксплуатации беженцев, в том числе детей. В качестве первого шага для MBR, лидеры G20 должны объединить руководителей многонациональных компаний (MNC) и попросить компании выделять часть своих средств на закупку местных, малых и средних предприятий, управляемых беженцами, которые работают в зонах MBR в принимающих странах.

Одним из итогов конференции «Поддержка Сирии и регионов» в феврале 2016 года в Лондоне стал договор между ЕС и Иорданием. Этот договор поддерживает Иорданский план реагирования (JRP). Важнейшие положения, предусмотренные данным договором – «Содействие экономической стабильности, устойчивости, качественное образование и создание рабочих мест». Европейский союз откроет рынок иорданского экспорта с облегченными правилами на десять лет. Данные правила будут относиться только к конкретным товарам, произведенным в 18 определенных экономических зонах и промышленных зонах. В свою очередь, правительство Иордании облегчит процедуры для 200 000 сирийцев, которые будут работать в данных зонах. Иордания уже состоит в рамках свободной торговли с ЕС в соответствии с Соглашением об ассоциации (АА), которое было подписано в 2002 году.

В соответствии с АА большинство продуктов в Иордании, за исключением продуктов сельского хозяйства и продовольственных товаров, выходят на рынок ЕС без таможенной пошлины. Иорданские продукты, однако, должны отвечать определенным условиям производства для выхода на европейский рынок. Экспорт Иордании в ЕС на своем пике в 2011 году составил 345 миллионов долларов., однако, это всего лишь 4 процента от общего объема экспорта Иордании в том же году. Характер иорданской промышленности из-за нехватки природных ресурсов в стране является основной причиной низкого объема экспорта на рынок ЕС. Другие структурные проблемы, такие как низкоквалифицированная рабочая сила, высокая стоимость занятия бизнесом усугубляют выход иорданских экспортеров на рынок ЕС. До сих пор только семь иорданских компаний заполнили необходимые документы для экспорта в ЕС в течение года после Лондонской конференции. Одной из причин является текущие технические переговоры между ЕС и Иорданией, чья продукция должна соответствовать европейским стандартам.

Иная причина - недостаточная осведомленность об иорданском продукте на рынке ЕС, высокие затраты на доставку. Правительство Иордании пообещало облегчить получение работы для сирийцев. В течение 2016 года для сирийцев было выдано 37 000 разрешений на работу, это число не соответствует заявленным 50 000 разрешений на работу в том же году. Так произошло по ряду причин. Во-первых, сирийцы не наняты в обозначенных экономических зонах и промышленных районах. Вместо этого они работают в секторах сельского хозяйства, строительства и розничной торговли. Сирийцы предпочитают не работать там из-за далекого расположения зон и плохой транспортной инфраструктуры. Во-вторых, сирийцы в Иордании не желают работать официально. Иорданский договор нельзя считать безусловным успехом. Идея зон MBR зависит от уроков, извлеченных из Иорданского договора.

Поддержка предпринимателей-беженцев во всем мире может стать повесткой дня для «Большой двадцатки». Многие развитые страны G20 уже приняли различные визовые программы. Визовая программа для начинающих представляет собой специальное разрешение для нерезидентов, позволяющее начать бизнес и получить вид на жительство, в дополнение к различным специальным льготам. Существуют три категории визовых программ, в зависимости от их конкретных условий (Aytac и Sahbaz 2016):

- Быстрая рабочая виза - В этой визовой категории заявки и решения по ним принимаются за короткий промежуток времени. Правительство Испании привлекает иностранные инновационные предприятия и предоставляет работу по ускоренной визовой программе. Виза для предпринимателей обрабатывается в течение 10 дней. В Испании предприниматели получают возобновляемый двухлетний вид на жительство в течение 20 дней. Кроме того, они могут получить доступ к государственной программе кредитования, которая предусматривает от 100 млн. евро до 125 млн. евро.

- Виза для предпринимателей - эта виза предназначена для предпринимателей в соответствии с определенными правилами. Правительство Германии предлагает визы иностранным предпринимателям. Успешные заявители получа-

ют трехлетний вид на жительство и имеют возможность получить гражданство Германии через пять лет.

• Специальные программы выдачи виз - В дополнение к предоставлению визы для работы или проживания, такие визовые программы предоставляют множество других специальных возможностей. Во Франции Высокотехнологические стартовые команды имеют право на скидки от Air France вместе с видом на жительство.

В ближайшее время G20 должна одобрить Целевую группу T20 по вынужденной миграции, чтобы активизировать свои усилия и сформировать консультативный совет или рабочую группу по мониторингу интеграции беженцев в принимающих странах. Эта группа сначала возьмет на себя роль координатора, будет собирать данные и формулировки КРП для нескольких стран и создаст виртуальную обсерваторию по интеграции беженцев.

Список литературы

1.1. Aiyar, S., Barkbu, B., Batini, N., Berger, H., Dertagiache, E., Dizioli, A., Ebeke, C., Lin, H., Kaltani, L., Sosa, S., Spilimbergo, A. and Topalova, P. (2016). The Refugee Surge in Europe: Economics Challenges, International Monetary Fund Discussion Note 16 (02). <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2016/12/31/The-RefugeeSurge-in-Europe-Economic-Challenges-43609>

2.2. Aytac, A. and Sahbaz, U. (2016). Startup Visa Programs in the G20 Countries, Think-20 Turkey policy brief, 2016. <http://www.tepav.org.tr/en/yayin/s/941>

3.3. Errighi, L., and Griesse, J. (2016). The Syrian Refugee Crisis: Labour Market Implications in Jordan and Lebanon, European Commission Discussion Paper (29). https://ec.europa.eu/info/publications/economy-finance/syrian-refugee-crisis-labour-marketimplications-jordan-and-lebanon_en

4.4. Le Borgne, E and Jacobs, T (2016). Lebanon: Promoting Poverty Reduction and Shared Prosperity, The World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/698161468179049613/Lebanon-Promoting-povertyreduction-and-shared-prosperity-a-systematic-country-diagnostic>

5.5. Rother, B., Pierre, G., Lombardo, D., Herrala, R., Toffano, P., Roos, E., Auclair, G. and Manasseh, K. (2016). The Economic Impact of Conflicts and the Refugee Crisis in the Middle East and North Africa. International Monetary Fund, 2016. <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2016/12/31/The-EconomicImpact-of-Conflicts-and-the-Refugee-Crisis-in-the-Middle-East-and-North-Africa-44228>

6.6. Ruiz, I. and Vargas-Silva, C. (2013). The Economics of Forced Migration, Journal of Development Studies 49 (6): 772-784. <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00220388.2013.777707>

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

*Кукавский В.Р.,
магистр
ОЧУ ВО «Московская международная академия»*

Метод финансового анализа определяется содержанием и особенностями предмета, цели, требований и задач, которые стоят перед анализом. Под методом финансового анализа понимается диалектический метод подхода к изучению финансовых процессов в их становления и развития. То есть, метод финансового анализа - это системное, комплексное исследование, взаимосвязанное с определением информации финансового характера с целью ее объективной оценки, выявление резервов повышения эффективности использования финансовых ресурсов и обеспечения необходимой информации для принятия оптимальных решений по управлению ими.

Характерными особенностями метода финансового анализа является использование системы показателей, всесторонне характеризующих деятельность предприятия, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними с целью повышения эффективности. Метод анализа реализуется через совокупность приемов исследования. Правильно выбранный метод анализа обуславливает его результат, эффективность исследования финансового развития предприятия.

Для организации на предприятиях современных систем управления финансами и их практического применения приказом Минфина РФ от 1 октября 1997 г. №118 были утверждены Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Практика финансового анализа выработала основные правила анализа финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие основные

1) горизонтальный (временный) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста).

2) вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом,

3) трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, свободных от случайных влияний индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем. Таким образом осуществляется перспективный (прогнозный) анализ,

4) факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов (причин) на резульативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования

Ведущим методом анализа финансово-экономического состояния является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, необходимый различным группам пользователей: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и др. Анализ таких коэффициентов (относительных показателей) – это расчет соотношений между относительными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение их взаимосвязей.

Известны десятки относительных показателей, но для удобства пользования они объединены в несколько групп: ликвидности; платежеспособности; финансовой устойчивости; интенсивности использования ресурсов; деловой активности; характеристика структуры имущества.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия по данным внешней финансовой отчетности является классическим способом анализа. Его проведение включает следующие этапы:

1. Сбор информации и оценка ее достоверности, отбор данных из форм бухгалтерской отчетности за требуемый период времени.
2. Преобразование типовых форм бухгалтерской отчетности в аналитическую форму.
3. Характеристика структуры отчета (вертикальный анализ) и изменения показателей (горизонтальный анализ).
4. Расчеты и группировка показателей по основным направлениям анализа.
5. Выявление и изменение групп показателей за исследуемый период.
6. Установление взаимосвязей между основными исследуемыми показателями и интерпретация результатов.
7. Подготовка заключения о финансово-экономическом состоянии предприятия.
8. Выявление «узких мест» и поиск резервов.
9. Разработка рекомендаций по улучшению финансово-экономического состояния предприятия.

Структура анализа финансово-экономического состояния предприятия состоит из оценки пяти основных блок-параметров:

1. Состава и структуры баланса.
2. Финансовой устойчивости предприятия.
3. Ликвидности и платежеспособности предприятия.
4. Рентабельности.
5. Деловой активности.

Эти блоки представляют собой структуру анализа, на основании которого производятся расчеты и группировка показателей, дающих наиболее точную и объективную картину текущего экономического состояния предприятия.

Основные этапы включают экономический анализ:

1. анализ основных результатов деятельности ;

2. анализ финансового состояния.

Цели анализа:

- 1) Оценка динамики основных показателей во времени и во взаимосвязи между собой;
- 2) Определение факторов, оказавших влияние на деятельность предприятия;
- 3) Определение причин отклонений фактических результатов от запланированных;
- 4) Разработка конкретных предложений по устранению влияния отрицательных факторов и усилению использования благоприятных в будущем периоде.

Информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность. Отчетность организации (хозяйствующего субъекта) – это система показателей, характеризующая результаты и отражающая условия ее работы за истекший период.

В отчетность включены все виды текущего учета: бухгалтерский, статистический и оперативно-технический. Благодаря этому обеспечивается возможность отражения в отчетности всего многообразия предпринимательской деятельности предприятия.

Анализ финансово-экономической состояния предприятия в основном базируется на финансовой (внешней) бухгалтерской отчетности предприятия.

Финансовая бухгалтерская отчетность состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса, форма №1;
- отчета о прибылях и убытках, форма №2;
- отчета о движении капитала, форма №3;
- отчета о движении денежных средств, форма №4;
- приложения к бухгалтерскому балансу, форма №5.

Предприятия по итогам года кроме вышеназванных документов обязаны предоставить дополнительную информацию, включающую мнение аудиторов, примечания к финансовым отчетам и др.

Эффективность финансового анализа предприятия напрямую зависит от полноты и качества используемой информации. В настоящее время в отечественной литературе сложился упрощенный подход к реализации финансового анализа, ориентирующий его на использование исключительно бухгалтерской (финансовой) отчетности или в несколько более широком плане – на данные бухгалтерского учета. Такое ограничение информационной базы сужает возможности финансового анализа и планирования, его результативность, поскольку оставляет вне рассмотрения принципиально важные для объективной оценки финансового состояния факторы, связанные с отраслевой принадлежностью хозяйствующего субъекта, состоянием внешней среды, включая рынок материальных и финансовых ресурсов, тенденции фондового рынка, а также ряд других существенных факторов, например, финансовую стратегию собственников и руководящего персонала. Игнорирование этих факторов приводит к ошибочной оценке финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Финансовый анализ осуществляется на прочном фундаменте информационного обеспечения, центральным звеном которого выступает система учетно-аналитического обеспечения. Информационное обеспечение финансового анализа включает данные бухгалтерского учета, статистического учета, разнообразную маркетинговую информацию. На уровне организации одной из составляющих информационного обеспечения финансового анализа на перспективу являются бухгалтерские данные. В этом проявляется неразрывная связь бухгалтерского учета с управлением, ибо, чтобы управлять надо, при прочих равных условиях, владеть необходимой информацией

Преимуществом информации финансового учета и отчетности является ее сравнительная достоверность, поскольку она отражает события, уже имевшие место, при этом, показатели одной группы измерены количественно. Тот факт, что формирование показателей финансового учета и отчетности базируется на общих методологических принципах ведения бухгалтерского учета с определенными допущениями, позволяет говорить о достаточно высокой степени надежности такой информации (разумеется, если есть уверенность в соблюдении составителями бухгалтерской отчетности этих принципов). Вместе с тем ключевая для финансового анализа информация финансового учета и отчетности может быть использована только при условии полного понимания тех принципов и правил, на основе которых она была сформирована, а также условностей и допущений, которыми сопровождается измерение ресурсов, источников их образования, доходов и расходов предприятия.

Чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственным источником внешнего финансового анализа

Наиболее информативной формой для анализа является бухгалтерский баланс. Актив баланса характеризует имущественную массу предприятия, т.е. состав и состояние материальных ценностей, находящихся в непосредственном владении хозяйства. Пассив баланса характеризует состав и состояние прав на эти ценности, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия у различных участников коммерческой деятельности. Баланс отражает состояние предприятия в денежной оценке.

На основе информации баланса внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером; оценить кредитоспособность предприятия как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов и другие решения.

Отчет о прибылях и убытках является важнейшим источником для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и других показателей. Эта форма делает доступной и быстрой к пониманию результат деятельности любой организации, в том числе и некоммерческой. Она составлена таким образом, что, взглянув на нее, даже неподготовленный пользователь может составить представление о том, насколько прибыльно работает предприятие, а также и о наличии

коммерческих направлений деятельности и их эффективности у некоммерческих предприятий.

Список литературы

1. В. А. Файдушенко Финансовый анализ: теория и практика, Хабаровск
Издательство ХГТУ 2013

2. Никитская Е.Ф. Финансовый анализ: учебное пособие. – Ярославль, ЯГУ,
2017

3. Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов.—
Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016.

СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Кукавский В.Р.,
магистр*

ОЧУ ВО «Московская международная академия»

Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях руководству необходимо уметь реально оценивать финансово-экономическое состояние своего предприятия, а также состояние деловой активности партнеров и конкурентов. Для этого необходимо:

- овладеть методикой оценки финансово-экономического состояния предприятия;
- использовать формальные и неформальные методы сбора, обработки, интерпретации финансовой информации;
- привлекать специалистов-аналитиков, способных реализовать данную методику на практике.

Финансово-экономическое состояние – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Оно характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Основная цель анализа – выявление наиболее сложных проблем управления предприятием в целом и его финансовыми ресурсами в частности.

Главными задачами анализа финансово-экономического состояния предприятия являются правильные оценки начального финансового положения и динамики его дальнейшего развития, что складывается из следующих этапов:

- 1) идентификации финансово-экономического положения;
- 2) изменений финансово-экономического состояния в пространственно-временном разрезе;
- 3) основных факторов, вызвавших изменения в финансово-экономическом состоянии;
- 4) внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения.

Финансовый анализ (анализ финансового состояния) — инструмент финансового управления компанией, подразумевающий исследование финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности компании с целью выявления возможностей роста ее рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития.

Основной целью финансового анализа является обеспечение руководства компании объективной и точной информацией о достигнутых финансовых результатах деятельности и прогнозами будущего финансового состояния компании, а также разработка рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов и финансового управления бизнесом.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия является существенным элементом финансового анализа, а также финансового менеджмента и аудита.

Анализ финансово-экономического состояния – неотъемлемая часть финансового анализа. В основе финансового анализа лежит анализ финансовой отчетности. Это обуславливает использование методов и рабочих приемов финансового анализа при проведении оценки финансово-экономического состояния. Суть финансового менеджмента заключается в такой организации управления финансами, которая позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы на самых выгодных условиях, инвестировать с наибольшим эффектом, осуществлять прибыльные операции на финансовом рынке. Изыскание финансовых источников развития предприятия, а также определение направлений наиболее эффективного инвестирования финансовых ресурсов и другие подобные вопросы финансового менеджмента становятся ключевыми в условиях рыночной экономики. Успех в области финансового менеджмента во многом зависит от всесторонности, регулярности, тщательности изучения финансовой отчетности. При этом ведущее положение занимает анализ финансово-экономического состояния предприятия.

Широкое развитие хозяйственных связей между предприятиями, в том числе и на международном уровне, банковского и страхового бизнеса предполагает значительное повышение требований к объективности и обоснованности оценки финансово-экономического состояния как самого хозяйствующего субъекта, так и его контрагентов. Одной из предпосылок решения этой задачи выступает функционирование института аудиторства.

Аудит – это проверка на достоверность, полноту, соответствие действующему законодательству бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия, осуществляется на договорных началах независимым аудитором или аудиторской организацией. Главными функциями аудита являются:

- проведение консалтинговой деятельности (консультационная помощь);
- проверка обоснованности бизнес-плана;
- проверка документов и документооборота;
- анализ финансово-экономического состояния;
- оценка торгово-производственной деятельности и ее финансовых результатов (характерно для внутреннего аудита) и др.

В результате проверки и анализа финансового состояния предприятия аудиторы в официальной форме представляют обоснованное заключение об итогах деятельности контролируемых экономических объектов за определенных период.

Субъектами анализа финансово-экономического состояния предприятия выступают как непосредственно, так и опосредованно заинтересованные в деятельности предприятия пользователи информации.

Финансово-экономическое состояние – важнейшая характеристика надежности, конкурентоспособности, устойчивости предприятия на рынке. Поэтому каждый субъект первой группы пользователей анализа изучает финансовую информацию со своих позиций, исходя из своих интересов. Собственников

средств предприятия прежде всего интересуется увеличение или уменьшение доли собственного капитала, эффективность использования ресурсов администрацией предприятия. Кредиторы и инвесторы обращают внимание на целесообразность продления кредита, условия кредитования, гарантии возврата денег, доходность вложения своих капиталов. Поставщики и клиенты заинтересованы в платежеспособности предприятия, наличии ликвидных средств и т.п.

Ко второй группе пользователей относятся субъекты анализа, которые непосредственно не заинтересованы в деятельности предприятия, но должны по договору защищать интересы первой группы.

Каждое предприятие, планируя свое хозяйственное поведение (выработку гибкой стратегии и тактики) в условиях изменчивой рыночной конъюнктуры, стремится упрочить свои конкурентные позиции. Поэтому определенная часть финансовой информации переходит в область коммерческой тайны, что становится прерогативой внутреннего хозяйственного управленческого анализа. Анализ финансово-экономического состояния, базирующийся на бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого без привлечения и обнародования данных внутреннего управленческого учета (калькуляции себестоимости, смет расходов, прямых и косвенных издержек и т. п.), в связи с чем отчетные данные содержат достаточно ограниченную информацию о деятельности предприятия.

Анализ финансового состояния включает этапы:

Подбор информационных источников (бухгалтерская и управленческая отчетность, базы данных компании и др.), проверка их достоверности;

Обработка финансовой информации и преобразование ее в форму, пригодную для анализа;

Выбор финансовых показателей (коэффициентов) для расчета и анализа;

Расчет значений выбранных показателей в динамике (за несколько периодов);

Анализ изменений (трендов) в значениях финансовых показателей за несколько периодов;

Сравнение ключевых показателей с общепризнанными нормативами;

Составление выводов о финансовом состоянии компании, ее сильных и слабых сторонах и перспективах;

Разработка проектов управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния и перспектив компании;

Подготовка заключения о финансовом состоянии компании, включающего в себя расчетные таблицы, графики, диаграммы, выводы и их обоснования, а также предлагаемые меры и рекомендации руководству компании.

Стратегические задачи финансовой политики предприятия следующие:

- максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация структуры капитала и обеспечение его финансовой устойчивости;

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

- достижение прозрачности финансово-экономического состояния пред-

приятия для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;

- создание эффективного механизма управления предприятием;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств и др.

На основе полученных результатов анализа осуществляется выбор направлений финансовой политики.

К основным задачам анализа финансово-экономического состояния предприятия относятся:

- оценка динамики структуры и состава активов, их состояния и движения;
- оценка динамики структуры и состава источников собственного и заемного капитала, их состояния и изменения;
- оценка платежеспособности предприятия и оценка ликвидности баланса;
- анализ относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия, оценка изменения ее уровня;
- оценка эффективности использования средств и ресурсов предприятия.

Большое значение для предприятия имеют результаты анализа управленческих решений в инвестиционной, снабженческо-бытовой, ценовой областях, т.е. в стратегическом развитии предприятия .

Главная цель стратегии развития – устойчивое положение на рынке, основанное на эффективном распределении и использовании всех ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, земельных, интеллектуальных и т.п.). При этом ведущим методом управления ресурсами становится метод аналитической оценки и прогнозирования результатов хозяйственной деятельности.

Чтобы принимать эффективные и результативные решения в области технологий, финансов, сбыта, инвестиций и обновления производства, управляющему персоналу нужен постоянный и непрерывный мониторинг текущего положения предприятия.

Анализ финансово-экономического состояния является одним из эффективных способов оценки текущего положения, который отражает мгновенное состояние хозяйственной ситуации и позволяет выделить наиболее сложные проблемы управления имеющимися ресурсами и таким образом минимизировать усилия по проведению в соответствие целей и ресурсов организации с потребностями и возможностями сложившегося рынка. Для этого нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, оценки, анализа и интерпретации финансовой отчетности.

Список литературы

1. Романенко И.В. «Финансы предприятия» конспект лекций. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2015
2. Рофе А.И. Экономика труда : учебник / А.И. Рофе. - М.: КНОРУС, 2017
3. Файдушенко В. А. Финансовый анализ: теория и практика, Хабаровск Издательство ХГТУ 2013.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В МОСКВЕ

Кутыков Алексей Александрович
магистр
Московская международная Академия

Аннотация: Формирование регионального международного финансового центра в Москве.

Ключевые слова: Экономическое пространство, финансовые центры, валютные союзы

Важнейшим элементом международной финансовой системы в последние 30 лет становятся международные финансовые центры (МФЦ). С ростом глобализации мировой экономики существенно возрастают значимость и влияние МФЦ. Расширяется сфера деятельности МФЦ, которая теперь охватывает финансовые рынки и обслуживание международных валютно-финансовых и кредитных отношений, страховых и других услуг. Финансовые рынки играют существенную роль в развитии экономики развитых стран, а столицы этих стран являются ведущими МФЦ, становятся воротами в глобальную экономику. Среди ведущих МФЦ появляются новые региональные центры (Гонконг, Сингапур, Бостон и т.д.), сила и влияние которых неуклонно растет. Появление новых региональных МФЦ расширяет возможности финансовой экономики, усиливает её глобализированный характер.

Наличие в стране самостоятельного МФЦ есть важный аспект конкурентоспособности национальной экономики, поэтому развитие МФЦ в Москве является существенным элементом комплексной модернизации России в финансовой сфере. Ключевым вопросом становления МФЦ является эффективное использование конкурентных преимуществ страны, интеграция финансовых инноваций с развитием инновационной экономики, когда активно функционирующая фондовая биржа тесно взаимодействует с научно-исследовательскими центрами и высокотехнологической промышленностью.

В последние годы наблюдается тенденция усиления евразийской интеграции, включающей как интеграцию «сверху» - через создание международных союзов и наднациональных институтов, так и интеграцию «снизу» – через регионализацию, основанную на неформальном взаимодействии между компаниями, общественными группами и людьми в отдельных странах и возникновении торговых и инвестиционных связей. В 2000 году возникло Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Несущим элементом конструкции интеграционных проектов, без сомнения, является формирование регионального центра финансового центра Евразии, начиная с МФЦ ЕЭП. Аспекты исследуемой тематики становились предметом внимания ряда российских экономистов, изучающих проблемы мировой экономики. Комплексных теоретических исследований исследуемой темы явно недостаточно, хотя правительственная концепция создания МФЦ в России стимулировала рост интереса к данной тематике. МФЦ в настоящее время

относятся к основным формирующим элементам глобальной финансовой системы. В условиях финансовой глобализации МФЦ становятся центрами концентрации капитала, глобализации компаний (транснациональных компаний и банков). В современной экономике происходит смена парадигмы развития – переход от индустриального к постиндустриальному обществу с развитой системой информационных и финансовых услуг. В постиндустриальном обществе МФЦ становятся одной из несущих конструкций мировой финансовой экономики.

Мировыми финансовыми лидерами являются глобальные МФЦ в Лондоне и Нью-Йорке. Ведущие МФЦ получают глобальную финансовую ренту, формируют и проводят стратегию развития глобальной финансовой системы, перестраивают мировую финансовую архитектуру.

Одним из трендов глобализации мировой экономики является рост влияния МФЦ развивающихся стран. Все более заметную роль начинают играть азиатские МФЦ (Гонконг, Дубай и др.). Усиливается конкуренция между МФЦ – как между традиционными МФЦ, так и между амбициозными новыми и «старыми» МФЦ Европы, между европейскими МФЦ и МФЦ Ближнего Востока, между новыми МФЦ. Одним из эффективных средств конкуренции между МФЦ являются сделки слияния и поглощения, создания стратегических союзов и альянсов в сферах мировых финансов.

МФЦ включает в себя не только географическую привязку к определенному городу с концентрацией финансовых учреждений, но и особую финансово-экономическую структуру («ворота в глобальную экономику»). На эффективность МФЦ, в первую очередь, влияет активность участия мегаполиса в многообразных рыночных процессах. Развитие МФЦ в мегаполисе сталкивается с рядом инфраструктурных проблем (транспортных, экологических, социальных), от решения которых зависит рейтинг МФЦ. Процессы валютно-финансового сотрудничества играют важную роль в экономическом развитии государств. Экономическая интеграция происходит в трех направлениях: банковском, валютном и финансовом, каждое из которых имеет свою специфику. Ключевым звеном интеграционных данных процессов выступают банковские системы интегрируемых стран. Экономическое развитие стран Евразии в значительной степени определяется степенью их валютно-финансовой интеграции.

Валютно-финансовая интеграция представляет собой «сложноорганизованную модель глубоких и устойчивых межгосударственных взаимоотношений, основанную на координации, гармонизации и унификации денежно-кредитной и валютно-финансовой политики, которая ведет к формированию единого валютно-финансового пространства, а в своей высшей стадии — валютного союза с единой денежной единицей и наднациональным механизмом регулирования межгосударственными валютно-финансовыми организациями (центрами)».

В настоящее время потенциал интеграции евразийских стран реализован явно недостаточно. Основное препятствие заключается в слабом взаимодействии и относительной закрытости по отношению друг к другу финансовых рынков разных государств. В последние десятилетия на европейском континенте происходят два диаметрально противоположных процесса в валютно-финансовой сфе-

ре: ускорение процесса валютной интеграции в западной части и, в то же время, процессы дезинтеграции – в Евразии, на востоке Европы. Однако в последние время интеграционные процессы начали проявляться и в евразийских странах. Углубление и развитие валютно-финансового сотрудничества происходит через движение от зоны свободной торговли к таможенному союзу, единому рынку и далее - к экономическому и валютному союзу. Модель Европейского союза обладает высоким потенциалом для зарождающихся интеграционных объединений государств Западного полушария и Тихоокеанского региона. Уровень такого потенциала интеграционных объединений государств в том или ином регионе можно оценить путем сравнения ситуации в рассматриваемом регионе с европейской интеграционной моделью.

Важную роль в интеграционных процессах играют участвующие экономические институты и настроение представителей политической элиты. Так, с точки зрения США, их роль в Западном полушарии следует рассматривать как лидерство. Анализ взаимоотношений США и государств Латинской Америки позволил Ч. Киндлбергеру сформулировать теорию гегемонистской стабильности. Региональные торговые блоки не всегда способствуют формированию благоприятных условий для валютной интеграции, решающими в этом процессе являются политические усилия государств.

Успех интеграции стран ЕС убедительно свидетельствует о важности политических решений при формировании единого рынка, наднациональных институтов, обеспечивающих функционирование экономического и валютного союза. Аналогичные интеграционные процессы в настоящее время происходят в Восточной Азии, Латинской Америки, В Северной Америке (в рамках NAFTA).

Долгое время решением проблем валютной нестабильности для государств Латинской Америки представлялась модель долларизации. Однако, острый финансовый кризис в Аргентине в начале столетия показал неоднозначность такого выбора. Более перспективной выглядит идея экономического и валютного союза стран Латинской Америки.

В азиатском регионе интеграционные процессы, начавшись с либерализации торговли товарами, все более подходят к стадии валютно-финансового сотрудничества. Выделим в этом развитии следующие важные шаги: Диалог по экономическому анализу и политике стран АСЕАН; инициатива Азиатского рынка облигаций; многосторонняя инициатива Чианг-Май (16 двухсторонних сделок типа «валютный своп», в которых участвовали государствами АСЕАН, Япония, Китай, Южная Корея); формирование Восточноазиатской зоны свободной торговли. Задача создания МФЦ была впервые поставлена в «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года». Более подробно она была изложена в «Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации» и в Плане мероприятий по его созданию.

Для формирования глобального МФЦ в России необходимо повышение рейтинга по ряду критериев: повышение общей конкурентоспособности российской экономики развитие национального финансового рынка, улучшение его регулирования, углубление интегрированности в глобальный рынок, улучшение

общих условий жизни и ведения бизнеса, развитие человеческого капитала. Требуется системное (географическое и институциональное) развитие всего российского финансового рынка. Представляется малоперспективным формирование МФЦ в виде особой зоны с льготным налогообложением типа. Территориальные анклавов, как показывает международный опыт, не стимулируют развитие национального финансового рынка. Процесс построения МФЦ можно разделить на две фазы: развитие национального фондового рынка до уровня регионального МФЦ евроазиатского пространства, интегрированного в мировую финансовую инфраструктуру; достижение высокого уровня конкурентоспособности ЕврАзЭС на глобальном уровне.

Ведущие МФЦ характеризуются большим арсеналом и высокой ликвидностью используемых финансовых инструментов. Поэтому необходимо активизировать выпуск первичных финансовых инструментов (акции, облигации и т.д.) и развивать рынок производных финансовых инструментов (деривативов). Для повышения ликвидности ценных бумаг финансового рынка необходимо стимулировать рост объемов торгов и первых публичных размещения (ИПО) в московском МФЦ ценных бумаг российских компаний (особенно – с государственным участием), а также облегчить доступ нерезидентов к торгам. Необходимые шаги для развития рынка производных финансовых инструментов: уточнить проведение операций хеджирования: разработать типовую документацию выпуска и обращения деривативов; расширить возможности пенсионных фондов и других институтов коллективных инвестиций по разрешенным операциям с деривативами. Важнейшим элементом роста МФЦ является развитие финансовой инфраструктуры МФЦ (валютная и фондовые биржи, депозитарии, клиринговые палаты и т.д.), эффективной и надежной платежной системы.

19 декабря 2011 года объединились две ведущие российские фондовые биржевые группы – ММВБ и РТС. Объединенная биржа с 1 августа 2012 года получила название Московская биржа. Большую роль в организации биржевой торговли призван сыграть Федеральный закон от 21.11.2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах». Закон регулирует отношения, возникающие на организованных торгах на товарном и финансовом рынках, устанавливает требования к организаторам и участникам таких торгов, определяет основы государственного регулирования указанной деятельности и контроля за ее осуществлением. Регламентируются правила проведения торгов и требования к собственным средствам организатора торгов. Согласно закону, организаторы торгов должны будут получать лицензию на осуществление своей деятельности. Для развития МФЦ необходимо повышение уровня технологий и стандартов торговли.

Опыт развитых рынков свидетельствует о необходимости совершенствования централизованной системы учета прав на ценные бумаги, включая существенное изменение законодательного регулирования деятельности учётных институтов (регистраторов и депозитариев); интеграцию российской учётной системы в международную сеть учётных институтов.

Для развития платежной системы необходимо включение в систему банковских срочных платежей (система БЭСП) всех участников системы, а также

создание интерфейсов системы БЭСП с системой SWIFT и системой расчетов CLS-банка.

Для развития банковской системы целесообразно введение институтов номинальных банковских счетов (эскроу-счетов) и безотзывного банковского вклада физических лиц; создание механизма инвестирования части средств государственных фондов в активы российских эмитентов; упрощение реорганизации кредитных организаций; упрощение процедуры эмиссии ценных бумаг.

Для увеличения интегрированности инфраструктуры российского финансового рынка в глобальные рынки капитала важна комфортная система доступа иностранных участников на российский финансовый рынок, включая: упрощение доступа иностранных активов к обращению и размещению в России; снижение расходов работы на российском рынке через иностранные депозитариусы; упрощение доступа иностранных участников к организованной торговле; облегчение зарубежных инвестиций российским экономическим институтам с целью снижения рисков за счет международной диверсификации; стимулирование международных стандартов финансовой отчетности для российских компаний.

Следующим этапом развития Концепции создания МФЦ стала Государственная программа «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», которая была утверждена Распоряжением Правительства РФ от 22.02.2013 № 226-р. Цель программы - создание эффективной финансовой системы в России, способной: качественно повысить уровень инвестиционной активности; успешно конкурировать на глобальных рынках; использовать соответствующие средства в реальном секторе, обеспечивая сбалансированный и основанный на инновациях рост экономики. Задачи данной программы - совершенствование законодательства Российской Федерации в сфере развития финансового рынка, обеспечение эффективного контроля и надзора в сфере финансового рынка. Её целевыми ориентирами являются: увеличение объёмов торгов биржевого рынка акций в 3,8 раза к 2020 году; достижение объёма публичных размещений акций на внутреннем рынке в 1,8 трлн рублей к 2020 году.

В госпрограмме дается общая характеристика российского финансового рынка как диверсифицированной, многоуровневая профессиональной системы, приближающейся по уровню развития к развивающимся рынкам новых индустриальных стран. Формулируются основные проблемы, препятствующие развитию финансового рынка: несовершенство государственного регулирования в сфере финансового рынка и обеспечения эффективного контроля и надзора; высокие корпоративные и предпринимательские риски, связанные с недостаточным уровнем защиты прав собственности; недостаточная емкость финансового рынка; высокие показатели концентрации капитализации и волатильности на рынке; неэффективность российской инфраструктуры финансового рынка. Высокий уровень регулятивных издержек и административных барьеров, недостаточная эффективность осуществления государственного контроля и надзора. Сложившийся комплекс проблем российского финансового рынка противодействует повышению конкурентоспособности российского финансового рынка, формированию МФЦ,

улучшению инвестиционного климата, а также развитию экономики Российской Федерации.

Важнейшим приоритетом долгосрочной государственной политики, как говорится в госпрограмме, является формирование МФЦ. Процесс формирования МФЦ стимулируют усиление конкуренции крупнейших МФЦ; модернизация экономики России; ускорение интеграционных процессов в рамках ЕЭП. Формируемый МФЦ должен быть способен сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов; сконцентрировать спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов; создать условия для формирования цен на такие активы в РФ.

Госпрограмма состоит из двух частей: (1) нормативно-правовое регулирование финансового рынка; (2) контроль и надзор на финансовом рынке.

1. Мероприятия, направленные на нормативно-правовое регулирование финансового рынка, сгруппированы по четырём задачам. Первая задача – это расширение финансового инструментария, развитие финансовой инфраструктуры и финансовых рынков. Это ключевое направление, способствующее формированию долгосрочных инвестиций за счёт совершенствования инвестирования пенсионных накоплений. Решение данной задачи включает подготовку нормативно-правовых актов в рамках развития накопительной системы страхования жизни, специальных целевых счетов для долгосрочного инвестирования граждан, развития биржевой инфраструктуры и другие. Вторая задача – совершенствование государственного регулирования финансовых рынков. Для решения этой задачи предусматривается: создание системы пруденциального надзора за участниками финансового рынка; комплексные предложения по совершенствованию регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов; совершенствование механизмов применения санкций за нарушение на финансовом рынке; расширение охвата деятельности бюро кредитных историй; изменения в страховом законодательстве. Низкий уровень развития финансового рынка связан порой с отсутствием показателей, нормативов финансового регулирования, аналогичных существующим в банковском секторе. В госпрограмме ставится задача формирования требуемой институциональной базы с целью обеспечения надежной защиты вложений в финансовый сектор. Третья задача предусматривает совершенствование нормативной базы в сфере корпоративных отношений, в том числе: раскрытие информации; реализация задачи по внедрению консолидированного надзора и мотивированного суждения в банковской сфере; создание компенсационных механизмов для профессиональных участников; унификация требований для участников страхового рынка. Четвёртая задача – формирование в России МФЦ, для чего предполагается: приведение российского законодательства в соответствие с требованиями Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) и практикой регулирования страховой сферы; работа по интеграции финансового регулирования в рамках ЕЭП; подготовка «дорожных карт» по созданию МФЦ.

2. Совершенствование системы контроля и надзора на финансовых рынках предусматривает консолидацию контрольных и надзорных функций в сфере финансового рынка в рамках единого контрольного органа. Готовится создание так называемого мегарегулятора, единого регулятора.

Госпрограмма предусматривает достижение важных результатов работы финансовых рынков к 2020 году. Во-первых, это увеличение совокупных активов банковского сектора до 89% ВВП, доли страховых премий – до 5% ВВП, совокупного инвестиционного портфеля негосударственных пенсионных фондов и накопительного страхования жизни – до 5,5% ВВП (с нынешних 2,6%). Во-вторых, это рост доли участников финансового рынка, считающих, что качество государственного нормативно-правового регулирования и пруденциального надзора улучшилось и находится на достойном уровне. В-третьих, это существенное повышение уровня конкурентоспособности – достижение место в верхней десятке двух ведущих рейтингов МФЦ (Global Financial Centers Index и Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index). Конечным результатом программы должно стать создание в России одного из крупнейших МФЦ, обеспечение лидирующих позиций на финансовых рынках евразийского пространства.

Выводы

Анализ опыта создания и функционирования МФЦ показал достаточно различные между собой модели развития как по причинам создания, так и по механизму реализации МФЦ. По результатам их рассмотрения можно сделать основной вывод о том, что их успех был определен целым рядом уникальных конкурентных преимуществ, основная часть которых в настоящее время нехарактерна для России. В то же время Россия обладает своими конкурентными преимуществами, связанными с усилением процессов евразийской интеграции, включающей как интеграцию «сверху» – через создание международных союзов и наднациональных институтов, так и интеграцию «снизу» – через взаимодействие между компаниями евразийских стран и сети торговых и инвестиционных связей. Ключевым вопросом становления регионального МФЦ является наличие и эффективное использование конкурентных преимуществ страны. Москва как региональный МФЦ имеет ясное будущее, если её активно функционирующая фондовая биржа будет окружена научно-исследовательскими центрами и инновационными отраслями промышленности. Наиболее важными шагами на пути формирования МФЦ ЕЭП, помимо общих мер по развитию российского финансового рынка России представляется: становление рубля как региональной резервной валюты; усиление взаимодействия вплоть до интеграции финансовых рынков России и Казахстана; определение базовых институтов, ответственных за создание и развитие МФЦ; разработка «дорожной карты» – долгосрочный поэтапный структурно-функциональный план развития МФЦ; выбор специализации МФЦ в Москве и расширение его ресурсной базы; развитие надежных и эффективных платежных систем.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 июля 2009 г. № 911-р «О Плане мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации»

Научное издание
Печатается по решению Ученого совета НОУ ВПО «Московская
международная академия»

Сборник трудов магистров – 2019 №01

Москва, ул. Новомосковская, д. 15а
Объем 25,8 усл.печ.л.
Формат бумаги А5 – 60х90 1/16
Тип гарнитуры “Таймс Нью Роман”.
Тираж 300 экз.

Подписано к печати 06.06.2019
Сдано в набор 07.06.2019
Отпечатано в типографии «Канцлер» 150008, г. Ярославль,
Столярная улица, д. 14